

UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

**Departamento de Economía Aplicada I
(Economía Internacional y Desarrollo)**



TESIS DOCTORAL

**El capitalismo sueco y los límites del socialismo reformista: una crítica
marxista del modelo de Rhen-Meidner (1932-1983)**

MEMORIA PARA OPTAR AL GRADO DE DOCTOR

PRESENTADA POR

Mario del Rosal Crespo

Director

Xabier Arrizabalo Montoro

Madrid, 2015

Universidad Complutense de Madrid
Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Departamento de Economía Aplicada I
(Economía Internacional y Desarrollo)



EL CAPITALISMO SUECO Y LOS LÍMITES DEL SOCIALISMO REFORMISTA

Una crítica marxista del modelo Rehn-Meidner (1932-1983)

Memoria para optar al grado de doctor presentada por

MARIO DEL ROSAL CRESPO

Director:

XABIER ARRIZABALO MONTORO

Madrid, 2015

A mi madre, por todo.

A Amparo, por su amor, su apoyo y su fortaleza.

Y a mi bisabuelo Anastasio, demócrata, socialista y sindicalista vilmente asesinado por la barbarie franquista.

“Durante casi cincuenta años se esperó el poder. Tranquilidad y orden, decían los dirigentes. Se construyeron las organizaciones. Los congresos adoptaron resoluciones. Se planteaban mociones y eran aceptadas. Tranquilidad, más tranquilidad. Se tenían círculos de estudio y se creaban movimientos populares y existían las cooperativas y el movimiento sindical, y cuando llegó el día... [...]

Entonces, se llegó al poder. Ahora sí que iba a pasar algo gordo. Desde que algo gordo iba a pasar, más de dos generaciones de ministros del movimiento obrero han cogido ya su jubilación. [...] Tranquilidad, más tranquilidad.

¡Caramba! Han pasado cosas serias. El capital se ha fortalecido. El cooperativismo ha muerto en tanto que movimiento popular para resucitar como gran consorcio. Los periódicos del movimiento obrero han dejado de salir, su editora de libros ha sido cerrada y los agitadores han sido excluidos... Tranquilidad, sólo tranquilidad. [...]

En las tribunas están los viejos luchadores. Exhortan al pueblo a mantener la tranquilidad y la disciplina. Suecia se ha convertido en un Estado del Bienestar. Suecia se ha convertido exactamente en lo mismo que cualquier otro país capitalista altamente desarrollado. [...]

Pero no se fundó para esto en 1889 el Partido Socialdemócrata. No trabajó la gente para esto [...] un año y otro por todo el país para poner en pie un movimiento obrero lo suficientemente fuerte como para ser capaz de transformar la sociedad. A los dirigentes se les otorgó una vez su poder para crear una sociedad nueva y mejor. No para asegurarle a la burguesía un capitalismo más rentable.

Sin embargo, cuando los dirigentes recibieron su poder, cerraron con los burgueses un pacto: si a los trabajadores se les garantizaban más bienes de consumo, los dirigentes dejarían de tomarse demasiado al pie de la letra eso del socialismo y de la dignidad del hombre.”

Jan Myrdal¹.

¹ Artículo del 13 de agosto de 1967 en *Aftonbladet*. Citado en PFAFF Y WIKHÄLL, 1971: 163-165.

ÍNDICE GENERAL

Índice general.....	vii
Índice de gráficas.....	xiii
Índice de tablas y esquemas.....	xv
Listado de siglas y de expresiones de uso habitual en sueco.....	xvii
Agradecimientos.....	xix
Summary (resumen en inglés).....	xxi
 CAPÍTULO I OBJETO, PERSPECTIVA, ESTRUCTURA E HIPÓTESIS	27
I.1 La pregunta inicial.....	27
I.2 El objeto de análisis.....	27
I.3 La perspectiva de análisis.....	28
I.4 Las hipótesis.....	30
I.4.1 Hipótesis central.....	30
I.4.2 Hipótesis parciales.....	30
I.5 Estructura de la tesis.....	32
I.6 Algunos comentarios preliminares.....	34
 CAPÍTULO II FUNDAMENTOS TEÓRICOS	37
II.1 Caracterización del análisis marxista.....	37
II.1.1 Identificación del paradigma de referencia.....	37
II.1.2 Una teoría heterodoxa, crítica, social e histórica.....	39
II.1.2.1 Heterodoxa.....	39
II.1.2.2 Crítica.....	42
II.1.2.3 Social e histórica.....	44
II.2 Teoría marxista del valor, el plusvalor y la acumulación.....	50
II.2.1 Caracterización de la teoría marxista del valor.....	51
II.2.2 La ley del valor y el intercambio de mercancías.....	55
II.2.3 Tiempo de trabajo socialmente necesario.....	57
II.2.3.1 La doble naturaleza del trabajo.....	57
II.2.3.2 Magnitud del trabajo.....	57
II.2.4 Circulación simple del dinero y circulación ampliada del capital.....	59
II.2.5 Valor pasivo y valor activo.....	62
II.2.5.1 Valor pasivo de los medios de producción.....	64
II.2.5.2 Valor pasivo de la fuerza de trabajo.....	64
II.2.5.2.a Carácter progresivo, histórico, social y conflictivo del valor pasivo de la fuerza de trabajo.....	68
II.2.5.3 Valor activo de los medios de producción.....	70
II.2.5.4 Valor activo de la fuerza de trabajo.....	73
II.2.5.4.a Fuerza de trabajo y trabajo.....	74
II.2.6 Plusvalor: origen y concepto.....	75
II.2.6.1 La igualdad entre el valor pasivo y el valor activo de los medios de producción.....	75
II.2.6.2 La desigualdad entre el valor pasivo y el valor activo de la fuerza de trabajo: la explotación.....	76
II.2.6.3 Mercados no competitivos y beneficio comercial extraordinario: el intercambio desigual y la falacia del origen comercial del beneficio.....	79
II.2.7 Trabajo productivo e improductivo.....	81
II.2.7.1 El enfoque marxiano básico y las formas del trabajo.....	81
II.2.7.2 Nuestro enfoque: trabajo productivo y plusproductivo.....	83
II.2.8 Tipos de capital y composición del capital.....	84
II.2.8.1 Concepciones del capital.....	84

II.2.8.1.a El capital como elemento técnico: capital dinerario, productivo y mercantil.....	85
II.2.8.1.b El capital como relación social.....	87
II.2.8.2 Capital constante y variable.....	87
II.2.8.3 Valor total y valor nuevo de la mercancía.....	88
II.2.8.4 Medición de la composición del capital.....	89
II.2.8.4.a Relación entre la tasa de composición simple del capital y el coeficiente capital-producto nuevo.....	91
II.2.8.4.b Relación entre el coeficiente capital-producto nuevo, la productividad y el grado de mecanización.....	92
II.2.9 trabajo y capital.....	92
II.2.9.1 ¿Es la fuerza de trabajo capital?.....	92
II.2.9.2 Mutua dependencia e intereses antagónicos.....	94
II.2.10 Tasa de plusvalor y tasa de ganancia.....	95
II.2.10.1 Tasa de plusvalor.....	95
II.2.10.2 Tasa de ganancia.....	96
II.2.10.2.a Máxima tasa de ganancia potencial.....	97
II.2.11 La acumulación de capital y el imperativo del crecimiento.....	97
II.2.11.1 Tasas de capitalización, inversión, crecimiento del capital y acumulación.....	99
II.2.12 Plusvalor absoluto: duración e intensidad de la jornada laboral.....	101
II.2.12.1 La duración del trabajo.....	101
II.2.12.2 La intensidad del trabajo.....	102
II.2.12.3 Plusvalor absoluto y aumento absoluto de las tasas de plusvalor y de ganancia.....	104
II.2.13 Plusvalor relativo: la productividad.....	105
II.2.13.1 Medición empírica de la productividad.....	105
II.2.13.2 El objetivo de la productividad.....	106
II.2.13.3 Factores determinantes de la productividad.....	108
II.2.13.3.a Cambio técnico: mecanización e innovación tecnológica.....	108
II.2.13.3.b Cualificación de la fuerza de trabajo.....	110
II.2.13.3.c Condiciones laborales y organización de los procesos de trabajo.....	112
II.2.13.3.d Salario.....	114
II.2.13.4 Efectos del aumento de la productividad sobre el capital constante, el capital variable, el plusvalor y la tasa de ganancia.....	116
II.2.13.5 La ley de la caída tendencial de la tasa de ganancia.....	120
II.2.13.6 Plusvalor relativo y aumento relativo de las tasas de plusvalor y de ganancia.....	123
II.2.14 Análisis del plusvalor y la ganancia: componentes y dinámica.....	124
II.2.14.1 Componentes de la tasa de plusvalor.....	124
II.2.14.2 Componentes de la tasa de ganancia.....	125
II.2.14.2.a Tasa de plusvalor y tasa de composición simple del capital.....	125
II.2.14.2.b Ganancia relativa, productividad y grado de capitalización.....	127
II.2.14.2.c Tasa de capitalización y tasa de crecimiento del capital.....	128
II.3 Teoría marxista del trabajo y el salario.....	129
II.3.1 El salario, una categoría histórica.....	129
II.3.2 Salariado, libertad, dependencia y alienación.....	131
II.3.3 Modalidades del salario: por tiempo y por producción.....	139
II.3.3.1 Salario por tiempo.....	139
II.3.3.2 Salario por producción.....	140
II.3.3.3 El factor tiempo: salario como adelanto de capital y como crédito al capital.....	143
II.3.3.3.a Salario como adelanto de capital.....	143
II.3.3.3.b Salario como crédito al capital.....	143
II.3.4 Componentes del salario.....	145
II.3.4.1 Salario bruto, directo, indirecto y diferido.....	145
II.3.5 Salario relativo y coste laboral unitario.....	147
II.3.5.1 Salario relativo.....	147
II.3.5.2 Ganancia relativa.....	148
II.3.5.3 Salario relativo y tasa de plusvalor.....	148
II.3.5.4 Salario relativo ajustado.....	148
II.3.5.5 Coste laboral unitario.....	149

II.3.6 Determinación del salario.....	150
II.3.6.1 Interacción de oferta y demanda de trabajo.....	150
II.3.6.1.a Exceso relativo de fuerza de trabajo.....	152
II.3.6.1.b Escasez relativa de fuerza de trabajo.....	153
II.3.6.2 Factores determinantes de la oferta y la demanda de trabajo.....	155
II.3.6.2.a Factores de la oferta de trabajo.....	155
II.3.6.2.b Factores de la demanda de trabajo.....	159
II.3.6.3 Interacción social de oferta y demanda de trabajo: lucha interclasista y competencia intraclasista.....	162
II.3.6.4 El mercado laboral como oligopsonio o monopsonio.....	163
II.3.6.5 Los sindicatos.....	165
II.3.6.6 Determinación del salario de los empleados públicos.....	167
II.3.6.7 El papel del Estado en la determinación de los salarios: política de rentas y salario mínimo.....	168
II.3.6.7.a Política de rentas.....	168
II.3.6.7.b El salario mínimo.....	169
II.3.6.8 El proceso completo de formación del salario.....	171
II.3.7 Salarios e inflación.....	172
II.3.7.1 Precios y oferta monetaria.....	173
II.3.7.2 Salarios, demanda y costes.....	173
II.3.7.3 La inflación como doble depresor salarial.....	175
II.3.7.4 La indexación salarial.....	178
II.3.8 Diferencias salariales e igualación de salarios.....	179
II.3.8.1 La incoherencia esencial de la pretensión de igualdad salarial.....	179
II.3.8.2 Efectos teóricos de la igualación de los salarios.....	180
II.3.8.2.a Efectos sobre la distribución de los salarios.....	180
II.3.8.2.b Efectos sobre las empresas con salarios relativamente bajos.....	181
II.3.8.2.c Efectos sobre las empresas con salarios relativamente altos.....	182
II.3.8.2.d Efectos sobre la productividad de la fuerza de trabajo.....	182
II.3.8.2.e Efectos inmediatos sobre la competencia.....	184
II.3.8.2.f Efectos mediatos sobre la centralización del capital.....	185
II.3.8.2.g Efectos mediatos sobre la concentración del capital.....	185
II.3.8.2.h Efectos sobre el empleo, el paro y la movilidad laboral.....	186
II.3.8.3 Estrategias de igualación de los salarios.....	187
II.3.9 Límites, contradicciones y tendencia del salario.....	190
II.3.9.1 Límites del salario.....	190
II.3.9.2 Salario como coste, salario como ingreso.....	191
II.3.9.3 Tendencia del salario: desvalorización, depreciación, dominio de clase y empobrecimiento relativo.....	192
II.3.10 El paro.....	194
II.3.10.1 Causas del paro.....	194
II.3.10.1.a Oferta y demanda de trabajo.....	194
II.3.10.1.b El paro tecnológico.....	195
II.3.10.2 Medición del paro.....	197
II.3.10.2.a Esquema del mercado laboral.....	198
II.3.10.2.b Tasas de paro y actividad.....	199
II.3.10.2.c Asalarización y proletarización.....	200
II.3.10.3 Funcionalidad y consecuencias del paro: el ejército industrial de reserva.....	202
II.3.10.3.a El paro como regulador salarial y garante de la tasa de plusvalor.....	202
II.3.10.3.b El paro como factor de dominio social sobre la fuerza de trabajo.....	204
II.3.10.3.c Consecuencias del paro sobre la clase trabajadora.....	205
II.3.10.3.d Consecuencias del paro sobre el plusvalor, la acumulación y las ganancias.....	206
II.3.11 Pleno empleo: consecuencias y contradicciones.....	207
II.3.12 Políticas de empleo.....	210
II.3.12.1 Políticas activas y políticas pasivas de empleo.....	211
II.3.12.2 El capital ante el pleno empleo y las políticas de empleo.....	213
CAPÍTULO III CONTRADICCIONES DEL CAPITALISMO Y LÍMITES DE LA SOCIALDEMOCRACIA	215
III.1 Contradicciones del capitalismo.....	215
III.2 Naturaleza y funcionalidad del Estado.....	220

III.3 ¿Reforma o revolución?.....	224
III.4 Reformismos y socialdemocracia.....	225
III.5 Los límites de la socialdemocracia.....	232
CAPÍTULO IV EL CAPITALISMO SUECO	233
IV.1 Elementos de análisis.....	233
IV.2 Cálculo de las Categorías Marxistas.....	234
IV.2.1 Planteamiento del problema.....	235
IV.2.2 Definición y cálculo de las categorías marxistas.....	238
IV.2.2.1 Valor, producción, salarios, capital y beneficios.....	239
IV.2.2.2 Acumulación y composición del capital.....	241
IV.2.2.3 Tasa de plusvalor y ganancia y salario relativo.....	242
IV.2.2.4 Trabajo, mercado laboral y población.....	243
IV.2.2.5 Productividad y coste laboral unitario.....	244
IV.3 Planteamiento y justificación de las etapas históricas.....	244
IV.4 Periodo preliminar: 1850-1932.....	247
IV.4.1 Producción, explotación, acumulación y ganancias.....	247
IV.4.1.1 Inicios de la acumulación capitalista.....	249
IV.4.1.2 Primera etapa: 1850-1870.....	261
IV.4.1.2.a Acumulación e inversión.....	261
IV.4.1.2.b Explotación y ganancias.....	264
IV.4.1.3 Segunda etapa: 1870-1900.....	268
IV.4.1.3.a Acumulación e inversión.....	268
IV.4.1.3.b Explotación y ganancias.....	269
IV.4.1.4 Tercera etapa: 1900-1932.....	270
IV.4.1.4.a Acumulación e inversión.....	272
IV.4.1.4.b Explotación y ganancias.....	274
IV.4.2 Trabajo, salarios y movimiento obrero.....	275
IV.4.2.1 Demografía, asalarización y paro.....	275
IV.4.2.2 Salarios y coste laboral unitario.....	279
IV.4.2.3 Movimiento obrero y sindicatos.....	284
IV.4.2.3.a Los inicios.....	284
IV.4.2.3.b La LO.....	286
IV.4.2.3.c Razones de la fortaleza sindical en Suecia.....	287
IV.4.2.3.d La SAF.....	291
IV.4.2.3.e El compromiso de diciembre y la gran huelga.....	292
IV.4.3 Política y Estado.....	294
IV.4.3.1 Partidos políticos y sistema electoral en Suecia.....	294
IV.4.3.2 Nacimiento de la democracia liberal.....	298
IV.4.3.3 Predominio del SAP, hegemonía de la socialdemocracia.....	301
IV.4.3.4 Los inicios del SAP y la socialdemocracia: Palm y Branting.....	306
IV.4.3.5 Escisiones fundacionales del SAP.....	308
IV.4.3.6 El ascenso de la socialdemocracia al poder.....	309
IV.5 Periodo de análisis: 1932-1983.....	313
IV.5.1 Producción, explotación, acumulación y ganancias.....	313
IV.5.1.1 Primera etapa: 1932-1939.....	322
IV.5.1.1.a Acumulación e inversión.....	322
IV.5.1.1.b Explotación y ganancias.....	325
IV.5.1.2 Segunda etapa: 1939-1978.....	329
IV.5.1.2.a Acumulación e inversión.....	330
IV.5.1.2.b Explotación y ganancias.....	335
IV.5.1.3 Tercera etapa: 1978-1983.....	337
IV.5.1.3.a Acumulación e inversión.....	337
IV.5.1.3.b Explotación y ganancias.....	338
IV.5.2 Trabajo, salarios y movimiento obrero.....	339

IV.5.2.1 Demografía, asalarización y paro.....	339
IV.5.2.2 Salarios y coste laboral unitario.....	346
IV.5.2.3 Movimiento obrero y sindicatos.....	351
IV.5.2.3.a De los Acuerdos de Saltsjöbaden al storkonflikten.....	351
IV.5.2.3.b Afiliación sindical.....	361
IV.5.3 Política y Estado.....	364
IV.5.3.1 Hansson: Folkhemmets fader.....	366
IV.5.3.2 Erlander: Sveriges längste statsminister.....	371
IV.5.3.3 Palme: den gränslöse reformisten.....	377
IV.6 Algunas conclusiones preliminares.....	383
IV.6.1 ¿Edad dorada o periodo de excepcionalidad?.....	383
IV.6.2 ¿Confirma la evolución del capitalismo sueco la tendencia a la caída de la tasa de ganancia?.....	386
CAPÍTULO V EL MODELO REHN-MEIDNER	391
V.1 El Modelo Sueco y la socialdemocracia.....	391
V.1.1 Ideología y objetivos: reformismo pragmático, corporativismo y utopías provisionales.....	392
V.1.2 Dimensiones y elementos.....	395
V.1.2.1 Folkhem.....	395
V.1.2.2 Funktionssocialism.....	398
V.2 El modelo Rehn-Meidner.....	402
V.2.1 Caracterización general: objetivos y pilares.....	405
V.2.1.1 Objetivos del modelo Rehn-Meidner.....	405
V.2.1.2 Pilares del modelo Rehn-Meidner.....	407
V.2.1.3 Política fiscal y monetaria bajo el modelo Rehn-Meidner.....	408
V.2.1.4 Fundamentos teóricos básicos del modelo Rehn-Meidner.....	408
V.3 La negociación colectiva centralizada.....	410
V.3.1 Concepto y orígenes.....	410
V.3.2 Funcionamiento de la negociación colectiva centralizada.....	411
V.4 La política salarial solidaria.....	414
V.4.1 Concepto y objetivos de la política salarial solidaria.....	414
V.4.2 Funcionamiento de la política salarial solidaria.....	417
V.4.3 Condiciones para la aplicación de la política salarial solidaria.....	420
V.4.4 Efectos de la política salarial solidaria sobre la economía.....	424
V.4.4.1 Efectos sobre la distribución de los salarios.....	424
V.4.4.1.a El deslizamiento salarial.....	429
V.4.4.2 Efectos sobre las empresas con salarios relativamente bajos (sector X).....	430
V.4.4.3 Efectos sobre las empresas con salarios relativamente altos (sector Y).....	431
V.4.4.4 Efectos sobre la productividad.....	432
V.4.4.5 Efectos inmediatos sobre la competencia.....	436
V.4.4.6 Efectos mediatos sobre la centralización y la concentración del capital.....	436
V.4.4.7 Efectos sobre el empleo, el paro y la movilidad laboral.....	438
V.4.4.8 Efectos sobre el salario relativo y la distribución de ingresos y riqueza.....	440
V.4.4.8.a Distribución interclasista de ingresos: salario relativo y tasa de plusvalor.....	440
V.4.4.8.b Distribución intraclasista de ingresos.....	442
V.4.4.8.c Distribución general de los ingresos y la riqueza.....	442
V.4.4.9 El caso de los salarios públicos.....	444
V.5 La política activa de empleo.....	445
V.5.1 Concepto y orígenes.....	445
V.5.2 Caracterización general de la política activa de empleo.....	447
V.5.3 Importancia de las políticas activas de empleo.....	448
V.5.4 Tipos de políticas activas de empleo.....	451

V.5.5 Política activa de empleo de oferta.....	452
V.5.6 Política activa de empleo de demanda.....	453
V.5.6.1 Empleo protegido.....	453
V.5.6.2 Subvenciones y ayudas a la contratación.....	454
V.5.6.3 Empleo público.....	454
V.5.7 Efectos de las políticas activas de empleo.....	455
V.5.7.1 Efectos sobre el empleo, el paro y la movilidad laboral.....	456
V.5.7.2 Efectos sobre la disponibilidad de fuerza de trabajo cualificada.....	458
V.5.7.3 Efectos sobre los salarios y los precios.....	458
V.5.8 Políticas pasivas de empleo.....	460
V.5.8.1 Funcionamiento de las políticas pasivas de empleo.....	461
V.6 Los fondos salariales de inversión.....	462
V.6.1 El proyecto inicial: los fondos de inversión de los asalariados.....	462
V.6.1.1 Orígenes.....	462
V.6.1.2 Objetivos originales.....	463
V.6.1.2.a Primer objetivo: contra los beneficios extraordinarios del capital a costa del trabajo.....	464
V.6.1.2.b Segundo objetivo: hacia una mayor democracia industrial.....	465
V.6.1.2.c Tercer objetivo: contra la concentración de riqueza y poder económico.....	465
V.6.1.3 Funcionamiento de los fondos de inversión de los asalariados.....	468
V.6.1.4 Resultados teóricos.....	469
V.6.2 La aplicación real: los fondos salariales de inversión.....	473
V.6.2.1 Dificultades políticas y sociales para la implantación de los fondos de inversión de los asalariados.....	473
V.6.2.2 Objetivos modificados.....	477
V.6.2.3 Funcionamiento real.....	478
V.6.2.4 Conclusiones acerca de los fondos salariales de inversión.....	481
V.7 El fin del modelo Rehn-Meidner.....	482
V.7.1 Los hechos.....	482
V.7.2 Causas aparentes: leyes laborales y fondos salariales de inversión.....	484
V.7.3 Causas profundas: caída de la productividad y la tasa de ganancia.....	485
CAPÍTULO VI CONCLUSIONES	489
VI.1 Hipótesis parciales.....	489
VI.1.1 Primera hipótesis parcial.....	489
VI.1.2 Segunda hipótesis parcial.....	490
VI.1.3 Tercera hipótesis parcial.....	491
VI.1.4 Cuarta hipótesis parcial.....	492
VI.1.5 Quinta hipótesis parcial.....	493
VI.1.6 Sexta hipótesis parcial.....	495
VI.2 Hipótesis central y comentarios finales.....	496
Bibliografía.....	499
Metodología para bibliografía y citas.....	499
Material impreso.....	499
Material electrónico.....	500
Otras cuestiones metodológicas.....	501
Libros, artículos, informes y capítulos.....	502
Fuentes estadísticas y bases de datos.....	515
Anexo estadístico.....	517

ÍNDICE DE GRÁFICAS

[GRÁFICA 1] Evolución del PIB según Edvinsson, SHN y SCB, 1850-1983.....	237
[GRÁFICA 2] Evolución de la producción en el largo plazo, 1850-1983.....	245
[GRÁFICA 3] Diferencial entre el PIB per cápita de Suecia, Dinamarca y Europa occidental, 1820-1930.....	248
[GRÁFICA 4] Producción (y), 1850-1932.....	248
[GRÁFICA 6] Apertura y comercio exterior, 1850-1932.....	251
[GRÁFICA 7] Tipo de cambio SEK/GBP, 1858-1932.....	252
[GRÁFICA 8] Crecimiento natural y transición demográfica, 1750-1983.....	253
[GRÁFICA 9] Migraciones, 1820-1932.....	254
[GRÁFICA 10] Deuda pública, 1850-1932.....	256
[GRÁFICA 11] Evolución sectorial de la producción, 1850-1932.....	260
[GRÁFICA 12-13] Tasa de composición simple del capital (c') y coeficiente capital-producto nuevo (c/vn), 1850-1932.....	261
[GRÁFICA 14] Tasa de composición simple del capital (c') y coeficiente capital-producto nuevo (c/vn), 1850-1932 (índices).....	261
[GRÁFICA 15] Parte constante (k') y variable (v') del capital, 1850-1932.....	262
[GRÁFICAS 16-17-18-19] Tasas de capitalización (tk), inversión (ti), crecimiento del capital (tc) y acumulación (ta), 1850-1932.....	263
[GRÁFICA 20] Productividad (πft) y grado de mecanización (cft), 1850-1932.....	263
[GRÁFICAS 22-23] Tasa de plusvalor (pv') y tasa de ganancia (g'), 1850-1932.....	264
[GRÁFICA 24] Tasa de plusvalor (pv') y tasa de ganancia (g'), 1850-1932 (índices).....	265
[GRÁFICA 25] Productividad y salario medio, 1850-1932.....	265
[GRÁFICA 26] Componentes de la tasa de ganancia (g'): tasas de plusvalor (pv') y tasa de composición simple del capital (c'), 1850-1932.....	266
[GRÁFICA 27] Componentes de la tasa de ganancia (g'): ganancia relativa (gr), productividad (πft) y grado de capitalización (kft), 1850-1932.....	266
[GRÁFICA 28] Componentes de la tasa de ganancia (g'): tasa de capitalización (tk) y tasa de crecimiento del capital (tc), 1850-1932.....	268
[GRÁFICAS 29-30] Máxima tasa de ganancia potencial (g'(máx)) y diferencial entre g' y g'(máx), 1850-1932.....	268
[GRÁFICA 31] Inflación, 1850-1932.....	272
[GRÁFICA 32] Población, 1850-1932.....	276
[GRÁFICA 33] Tasa de asalarización (tas), 1850-1932.....	277
[GRÁFICA 34] Evolución sectorial del empleo, 1850-1932.....	278
[GRÁFICA 35] Tasa de paro, 1910-1932.....	278
[GRÁFICA 35] Tasa de paro, 1910-1932.....	278
[GRÁFICA 36] Salario relativo (sr), 1850-1932.....	280
[GRÁFICA 37] Salario relativo ajustado (sra)-Coste laboral unitario (clu), 1850-1932.....	280
[GRÁFICAS 38-39] Salario medio y masa de ganancia, 1850-1932 (índices e índices en escala logarítmica).....	281
[GRÁFICA 40] Evolución sectorial del salario medio, 1850-1932.....	282

[GRÁFICA 41] Prima del salario público, 1850-1932.....	283
[GRÁFICA 42] Importancia laboral y salarial del Estado, 1850-1932.....	283
[GRÁFICA 43] Huelgas y cierres patronales, 1903-1932.....	292
[GRÁFICA 44] Porcentaje de votos en elecciones generales, 1911-1932.....	310
[GRÁFICA 45] Porcentaje de escaños en el Riksdag por tendencias políticas, 1911-1932.....	310
[GRÁFICA 46] Producción (y), 1932-1983.....	314
[GRÁFICA 47] Diferencial entre el PIB per cápita de Suecia, Dinamarca y Europa occidental, 1932-1983.....	314
[GRÁFICA 48] Deuda pública, 1932-1983.....	315
[GRÁFICA 49] Déficit público, 1970-1983.....	316
[GRÁFICA 50] Exportaciones e importaciones, 1932-1983.....	317
[GRÁFICA 52] Tipo de cambio SEK/GBP, 1932-1983.....	319
[GRÁFICA 56] Tasa de composición simple del capital (c') y coeficiente capital-producto nuevo (c/vn), 1932-1983 (índices).....	323
[GRÁFICA 57] Parte constante (k') y variable (v') del capital, 1932-1983.....	324
[GRÁFICAS 58-59-60-61] Tasas de capitalización (tk), inversión (ti), crecimiento del capital (tc) y acumulación (ta), 1932-1983.....	324
[GRÁFICA 62] Productividad (π ft) y grado de mecanización (cft), 1932-1983.....	325
[GRÁFICA 63] Masa de ganancia, 1932-1983.....	325
[GRÁFICAS 64-65] Tasa de plusvalor (pv') y tasa de ganancia (g'), 1932-1983.....	326
[GRÁFICA 66] Tasa de plusvalor (pv') y tasa de ganancia (g'), 1932-1983 (índices).....	326
[GRÁFICA 67] Productividad y salario medio, 1932-1983.....	326
[GRÁFICA 68] Componentes de la tasa de ganancia (g'): tasas de plusvalor (pv') y de composición simple del capital (c'), 1932-1983.....	327
[GRÁFICA 69] Componentes de la tasa de ganancia (g'): ganancia relativa (gr), productividad (π ft) y grado de capitalización (kft), 1932-1983.....	327
[GRÁFICA 70] Componentes de la tasa de ganancia (g'): tasa de capitalización (tk) y tasa de crecimiento del capital (tc), 1932-1983.....	328
[GRÁFICAS 71-72] Máxima tasa de ganancia potencial (g'(máx)) y diferencial entre g' y g'(máx), 1932-1983.....	328
[GRÁFICA 73] Inflación, 1932-1983.....	329
[GRÁFICA 75] Población, 1932-1983.....	339
[GRÁFICA 78] Evolución sectorial del empleo, 1932-1983.....	343
[GRÁFICA 79] Tasa de actividad, 1963-1983.....	344
[GRÁFICAS 80-81] Tasa de paro, 1932-1983 y 1951-1983.....	345
[GRÁFICA 82] Salario relativo (sr), 1932-1983.....	347
[GRÁFICA 83] Salario relativo ajustado (sra)-Coste laboral unitario (clu) y tasa de depauperación (tpr), 1932-1983.....	347
[GRÁFICAS 84-85] Salario medio y masa de ganancia, 1932-1983 (índices e índices en escala logarítmica).....	348
[GRÁFICA 86] Evolución sectorial del salario medio, 1932-1983.....	350
[GRÁFICA 87] Prima y descuento del salario público, 1932-1983.....	350
[GRÁFICA 88] Importancia laboral y salarial del Estado, 1932-1983.....	351

[GRÁFICA 89] Huelgas y cierres patronales, 1932-1983.....	356
[GRÁFICA 90] Afiliación sindical en Suecia, 1960-1983.....	362
[GRÁFICA 91] Afiliación sindical comparada de Suecia, Dinamarca, Finlandia, Noruega e Islandia, 1960-1983.....	363
[GRÁFICA 92] Afiliación sindical por grupos laborales, 1968-1980.....	363
[GRÁFICA 94] Porcentaje de escaños en el Riksdag por tendencias políticas, 1932-1983.....	366
[GRÁFICA 95] Oferta monetaria (M3), 1932-1983.....	373
[GRÁFICA 96] Tipo de interés oficial del Riksbank, 1932-1983.....	373
[GRÁFICA 98] Tasa de composición simple del capital (c') y coeficiente capital-producto nuevo (c/vn), 1850-1983.....	387
[GRÁFICA 99] Tasa de ganancia (g'), 1850-1983.....	388
[GRÁFICA 100] Tasa de ganancia (g'), tasa de plusvalor (pv') y tasa de composición simple del capital (c'), 1850-1983.....	388
[GRÁFICA 101] Dispersión salarial entre los obreros industriales, 1970-1990.....	425
[GRÁFICA 102] Dispersión salarial entre los asalariados del sector privado, 1960-1994.....	425
[GRÁFICA 103] Compresión salarial, 1970-1988.....	426
[GRÁFICA 106] Evolución comparada de la productividad y la producción, 1960-1994.....	435
[GRÁFICA 109] Gasto en políticas de empleo como porcentaje del producto total, 1960-1983.....	450
[GRÁFICA 110] Distribución del gasto en políticas activas de empleo, 1965-1982.....	451
[GRÁFICA 111] Evolución del empleo público, 1950-1983.....	455

ÍNDICE DE TABLAS Y ESQUEMAS

[TABLA A] Relación teórica entre la tasa de composición simple del capital (c') y el coeficiente capital-producto nuevo (c/vn).....	92
[ESQUEMA i] Proceso de formación del salario.....	172
[ESQUEMA ii] Esquema del mercado laboral.....	199
[TABLA B] Valor total nominal (y) y PIB real, 1850-2000.....	246
[TABLA C] Tasa de alfabetización en Suecia, 1845-1895.....	259
[TABLA D] Evolución demográfica y laboral en Suecia, 1850-1932.....	276
[TABLA E] Primeros ministros y partidos en el gobierno de Suecia, 1911-1932.....	311
[TABLA F] Evolución demográfica y laboral en Suecia, 1932-1983.....	342
[TABLA G] Primeros ministros, partidos y ministros de Finanzas en el gobierno de Suecia, 1932-1983.....	365
[TABLA H] Índice de Gini y ratio de los percentiles 90/10 y 80/20 (1967-81).....	443
[TABLA I] Distribución de la riqueza como porcentaje del patrimonio declarado correspondiente a los hogares más ricos (1920-1979).....	443
[TABLA J] Resultados teóricos de la aplicación de los fondos de inversión de los asalariados sobre la propiedad corporativa.....	469

LISTADO DE SIGLAS Y DE EXPRESIONES DE USO HABITUAL EN SUECO

AMECO: Annual macro-economic database (base de datos de Eurostat).	Kommunisterna: comunistas (miembros del antiguo Partido Comunista de Suecia y actual Vänsterpartiet).
AMS: Arbetsmarknadsstyrelsen (Oficina Nacional de Empleo)	Kristdemokraterna: Partido Democristiano.
AMV: Arbetsmarknadsverket (Administración Nacional del Mercado de Trabajo).	Krona (pl. kronor): corona sueca.
AP: Allmänna Pensionsfonden (Fondos Públicos Suplementarios de Pensiones).	LABORSTA: antigua base de datos de la OIT.
as: número total de asalariados.	Liberalerna: liberales (miembros del Partido Liberal Popular).
ase: número de asalariados del Estado.	LIS: base de datos del Luxembourg Income Study.
asp: número de asalariados del sector privado.	LKAB: Luossavaara-Kiirunavaara Aktiebolag, empresa minera pública de Kiruna.
ATP: Allmänna Tillägspensionen (Sistema de Fondos Públicos Suplementarios de Pensiones).	LO: Landsorganisationen i Sverige (Confederación de Sindicatos de Suecia).
au: número de autónomos.	Länsarbetsnämnderna: Juntas Regionales de Empleo.
c: capital constante.	MADDISON: base de datos de la Universidad de Groningen a partir de los trabajos de Angus Maddison.
C: stock de capital constante.	MBL: Medbestämmandelagen (Ley de Cogestión de 1976).
c': tasa de composición simple del capital.	Metallarbetarstrejken: Huelga del metal de 1980.
c/vn: coeficiente capital-producto nuevo.	Miljöpartiet de Gröna: Partido Ecologista-Los Verdes.
cc: capital circulante.	Moderata Samlingspartiet: Partido Conservador.
Centerpartiet: Partido del Centro (antiguo Partido Agrario).	Moderaterna: conservadores (miembros del Partido Conservador)
cf: capital fijo.	NJA: Norrbottens Järnverk Aktiebolag (empresa siderúrgica estatal, 1940-1976).
cft: grado de mecanización.	OCDE: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico.
clu: coste laboral unitario.	OIT: Organización Internacional del Trabajo.
Decemberkompromissen: “compromiso de diciembre” entre la LO y la SAF (1906).	pp: número de trabajadores en paro.
EUROSTAT: base de datos de la Comisión Europea.	PTK: Privattjänstemannakartellen (Federación de Empleados de la Industria y los Servicio).
Folkhem: “casa del pueblo”, elemento básico del Modelo Sueco iniciado por el primer gobierno del SAP en los años treinta.	pv: plusvalor o plusvalía.
Folkpartiet Liberalerna: Partido Liberal Popular.	pv': tasa de plusvalor.
Folkpension: Fondo Público Básico de Pensiones.	Riksbank: Banco Central de Suecia.
ft: fuerza de trabajo total.	Riksdag: Parlamento de Suecia.
Funktionssocialism: “socialismo funcional”, elemento básico del Modelo Sueco.	SAC: Sveriges Arbetares Centralorganisation (Confederación Sueca del Trabajo).
g': tasa de ganancia.	SACO: Sveriges Akademikers Centralorganisation (Confederación Sueca de Titulados).
g'(máx): máxima tasa de ganancia potencial.	SAF: Svenska Arbetsgivareföreningen (Confederación Sueca de Empleadores).
gr: ganancia relativa.	SAP: Socialdemokratiska Arbetareparti (Partido Socialdemócrata de Suecia).
HISTORIA.SE: base de datos a partir de Edvinsson, 2005.	SCB: Statistika Centralbyrån (Oficina Estadística de Suecia).
IF: Investeringsfonder (Fondos Públicos de Inversión).	
ILOSTAT: base de datos de la OIT.	
k: capital total.	
k': tasa de composición global del capital.	
kft: grado de capitalización.	

SHNA: base de datos de Swedish Historical National Accounts de la Universidad de Lund.
 Socialdemokraterna: socialdemócratas (miembros del SAP).
 SPD: Sozialdemokratische Partei Deutschlands (Partido Socialdemócrata de Alemania).
 sr: salario relativo.
 sra: salario relativo ajustado.
 Storkonflikten: Gran Conflicto de 1980.
 Storstrejken: Gran Huelga de 1909.
 Svenska Metallindustriarbetareförbundet: Sindicato de Trabajadores del Metal
 Svenskt Näringsliv: Confederación de Empresas Suecas.
 Sverigedemokraterna: Demócratas de Suecia.
 Sveriges Industriförbund: Federación de Industrias de Suecia.
 ta: tasa de acumulación.
 tas: tasa de asalarización.
 tc: tasa de crecimiento del capital.
 TCO: Tjänstemännens Centralorganisation (Confederación de Empleados).
 tdep: tasa de depauperación.
 ti: tasa de inversión.
 tk: tasa de capitalización.

TMAA: tasa media anual acumulada.
 tp: tasa de paro.
 tpr: tasa de proletarización.
 UE: Unión Europea.
 v: capital variable o ingresos de la fuerza de trabajo.
 \bar{v} : ingresos medios de la fuerza de trabajo total.
 v' : coeficiente capital variable-capital total.
 VAB: valor añadido bruto.
 Vänsterpartiet: Partido de la Izquierda (antiguo Partido Comunista de Suecia).
 $\overline{\text{vau}}$: ingresos medios por autónomo.
 VF: Verkstadsföreningen (Patronal de Empresas de Ingeniería).
 vn: valor nuevo.
 \bar{w} : salario medio.
 w: salario.
 \overline{we} : salario medio de los asalariados del Estado.
 we: salarios del Estado.
 \overline{wp} : salario medio en el sector privado.
 wp: salarios del sector privado.
 y: valor total.
 Δc : variación del capital constante.
 πft : productividad por trabajador.

AGRADECIMIENTOS

La elaboración de una tesis doctoral siempre es una tarea larga, ardua y, en muchos casos, incierta. Las dificultades con las que se topa todo aspirante a doctor parecen, en muchas ocasiones, insuperables y la tentación de abandonar no escasea. En mi caso particular, las condiciones bajo las cuales he realizado esta investigación —sin ninguna clase de beca o apoyo financiero, en paralelo a mi trabajo a tiempo completo como profesor de secundaria e inmerso de lleno en la construcción de mi familia— han hecho que todos los apoyos recibidos, que no han sido pocos, palidezcan ante la ayuda absolutamente primordial de la persona más importante de mi vida: mi mujer. Sin su aliento y su esfuerzo, que tanta generosidad y convicción han exigido por su parte, me habría sido del todo imposible concluir esta tesis. Gracias de todo corazón.

Enorme es también mi gratitud con mi director de tesis, Xabier Arrizabalo, que no sólo me ha ayudado a ir definiendo poco a poco los contenidos y la orientación de la investigación, sino que ha sido y sigue siendo para mí todo un ejemplo de brillantez, honestidad y compromiso. Sin sus enseñanzas y su inspiración, jamás habría llegado a descubrir la profundidad, la capacidad explicativa y la fuerza del marxismo.

Una afortunada combinación de compañeros y amigos del ámbito académico y militante me ha ayudado en muchos aspectos, ya fuera de manera directa o indirecta, en la consecución de los cimientos analíticos, las bases sociales y políticas y los contenidos de la investigación. Entre ellos, destaca Luis Buendía, no sólo por su valiosa tesis, que ha sido para mí un recurso de primer orden, sino, sobre todo, por su disponibilidad y su ilimitada generosidad a la hora de compartir conocimientos y esfuerzos. También quiero mencionar a Javier Murillo, compañero de no pocas vicisitudes docentes y de numerosos escritos y ponencias. Y a Juan Pablo Mateo, que tan amablemente ha contado conmigo en algunas de mis primeras colaboraciones publicadas. Asimismo, y aun sin mencionar a ninguno explícitamente para no caer en reprochables e involuntarias omisiones, quiero recordar tanto a los profesores del Departamento de Economía Aplicada I como a los compañeros del programa de doctorado, del Diploma de Formación Continua de Análisis crítico de la economía capitalista y del Instituto Marxista de Economía (IME), de cuyo trabajo he aprendido tanto. Y no olvido a mi viejo amigo Félix, compañero de instituto, de carrera y de vida, con quien tantas conversaciones comparto y con quien tanto aprendo.

En todo caso, esta tesis habría sido imposible sin los escritos y aclaraciones de algunos autores expertos en la economía, la política y la sociedad suecas que han resultado clave para mi trabajo. Entre ellos, destacan especialmente Rodney Edvinsson, cuya tesis doctoral ha sido básica para mi investigación, Jonas Pontusson, Peter A. Swenson y Lennart Erixon. E incluso Gösta Rehn y Rudolf Meidner, claro.

También me gustaría mostrar mi agradecimiento a Raúl, el eficiente y paciente bibliotecario al que tanto trabajo he dado; a Khefra, que corrigió mi resumen en inglés; a María Ayllón, que me ayudó con mis rudimentos filosóficos; y a Cirilo Peñas, que revisó las palabras en latín y griego.

Y, por último, quiero darle las gracias a mi madre por su ejemplo vital y por darnos a mi hermano y a mí la mejor educación que se pueda desear.

SUMMARY (RESUMEN EN INGLÉS)

SWEDISH CAPITALISM AND THE LIMITS OF REFORMIST SOCIALISM

A Marxist Critique of the Rehn-Meidner Model (1932-83)

Chapter I: Introduction

Our research has a main purpose that could be summarized into a single question: which are the limits of social democracy? In order to approach this wide inquiry, we have chosen the case of Sweden for several reasons. First, we must take into account that the Swedish Social Democratic Party (SAP) has governed the country for 44 years in a row, from 1932 to 1976, an astonishing record which cannot be found in any other Western democracy. So, if there is a place where the social democratic project of reformist socialism has reached its frontiers, it must be Sweden. Besides, the Swedish social democratic version of capitalism seems to have transformed this nation dramatically from a peripheral, under-developed peasants country into a flourishing, industrial, wealthy, egalitarian haven of peace. However, the celebrated Swedish Model was pushed against the wall in the seventies, seriously challenged in the eighties, and definitely defeated around the nineties. Our aim is to find out the limits the Swedish Model reached and the reasons that changed such an apparently successful “third way” into an unfeasible burden for capital dynamics. With that purpose, we study the so-called Rehn-Meidner model, a set of strategies that form the core of the social democratic economic policy developed to foster economic growth, full employment and low inflation in the period 1932-83.

The hypothesis we assume is quite simple to define: the Rehn-Meidner model was always conditioned and restricted by certain borders related to the very nature of capitalism: labour force exploitation, profits, competitiveness and productivity. So, as long as the model was useful to guarantee a proper rate of accumulation, it was enthusiastically supported by capital and accepted by labour due to the benefits it carried in terms of wage compression and full employment. But as soon as it became useless or even harmful for the interests of capital, it was firmly rejected.

Chapter II: Theoretical frame and foundations

The present study adopts a Marxist perspective. This theoretical frame is chosen because it enjoys a series of critical advantages that other schools of thought lack, such as neoclassical, Keynesian or radical. We believe that Marxism, as a heterodox, critical, social and historical theory, propounds the most useful, coherent ensemble of conceptual tools and methods in order to understand the evolution of human societies and to explain the deepest roots that lie behind every economic, historical and social phenomena.

Considering that Marxist theories are not a part of the mainstream in academic studies of economics, we thought it would be necessary to dedicate a whole chapter to present the most important proposals of this paradigm related to our object of study. With that purpose, we will detail the Marxist theories of value, surplus value, work, wages and accumulation. In order to do that, we must explain a wide amount of ideas and concepts such as labour theory, law of value, rate of surplus value, variable and constant capital, profit rate, productive and unproductive labour, absolute and relative productivity, etc. Moreover, we will list and define the most important ratios and equations that are to be used throughout our thesis.

In addition, our text pays a great attention to the historical and logical genesis and development of wage and wage labour as social institutions. And, of course, we will analyze in depth one of the main problems of contemporary capitalism: unemployment.

Chapter III: Contradictions of capitalism and limits of social democracy

Probably, the most valuable attribute of Marxism as a social theory is its enormous capacity to clarify the multiple contradictions of the capitalist mode of production. In the third chapter we will explain and discuss ten of those contradictions: dispossession and alienation, economic exploitation, work socialization and private appropriation of wealth, capitalist monopoly of economy management, private profit as social objective and productive forces lack of coordination, capital monopolization, technical change and productivity improvements' harmful effects on employment and social relations, realization crisis and tendency of the rate of profit to fall (capital over-accumulation) and problems of social reproduction.

Afterwards, we will start a debate regarding a few important issues, such as the role of the State in the capitalist system or the nature of reformist socialism, in order to make clear our stance on the aims and achievements of social democracy

Chapter IV: Swedish capitalism

The purpose of this chapter is to outline a broad, panoramic view of the evolution of Swedish capitalism from its very beginning, in the middle of the 19th century, to the closing date of the Fordist production model, with special attention to the period 1932-83. The analysis is divided into three parts: the dynamics of production, exploitation and accumulation; the development of labour market, wages and labour movement; and the evolution of political events and public policies.

The first part includes a whole description of the main data related to production, profits, private and public investment, accumulation of capital, productivity, technical change, mechanization, composition of capital, etc. This analysis helps to achieve an accurate perspective of the evolution of the production sphere of economy that underlines the whole functioning of capitalist development. The second part deals with the distribution of income, that is, with nominal, real and relative wage, rate of surplus value, profit rate, etc. Besides, in

order to investigate the history of social relations between labour and capital in Sweden, we will take into account the evolution of strikes, lockouts, trade union density, etc. It allows us to catch a clear view of the class struggle coursing throughout Swedish capitalism history. Finally, the third part takes a look at the structure of the Swedish political system, along with the ideological positions and election results of the main political parties. Special attention will be paid to the history of the Social Democratic Party of Sweden (SAP), since it is the main builder of the Swedish Model in the 20th century.

Based on the information above, we reach two tentative conclusions regarding the nature and evolution of capitalism in Sweden. First, we will preclude the traditional view of the so-called “golden age” of social democratic management of capitalism in the fifth and sixth decades of the past century. Instead, we will consider it as a kind of parenthesis during the normal evolution of the capitalist mode of production in which a happy combination of circumstances provided an exceptional period of growth and stability. And secondly, we will show that the long term evolution of Swedish capitalism is not incompatible with the Marxian proposal about the tendency for the rate of profit to fall (TRPF). In fact, it could be used as a good starting point to approach an empirical confirmation of its scientific validity.

Chapter V: Rehn-Meidner Model

The fifth chapter goes in depth into the Rehn-Meidner model. To do this, we will first take a brief look into the characteristics of the so-called Swedish Model and its two facets: the political one, which used to be known as *folkhem* or “people's home”, and the economic one, named *funktionssocialism* or “functional socialism”. The economic aspect of the Swedish Model in turn is articulated around two strategies: the Rehn-Meidner model itself and a combination of restrictive fiscal and monetary policies. The first one, which will be described in some detail below, is an original set of income and labour market policies designed to stimulate workforce productivity in order to improve high-tech exporting sector competitiveness within a full employment economic frame. The second one is a counteractive solution thought to avoid the pressures on prices and wages that the first strategy would likely provoke in the medium and long term.

The Rehn-Meidner model is the keystone of the whole economic structure of the Swedish Model. It is based on four pillars: centralized wage bargaining, solidaristic wage policy, active labour market policy and wage-earner funds.

The establishment of a nationwide frame of wage bargaining for all economic sectors between two sovereign, unique agents representing labour, on one hand, and capital, on the other, is not only the first pillar of the Rehn-Meidner model, but an essential condition for its existence. On one side, the powerful Swedish Trade Union Confederation (LO), with a world-record rate of unionization and strong ties with the SAP, acts in the name of blue- and white-collar trade unions and workers. LO's main goals are to improve income distribution within

the working class by means of a wage compression and to achieve full employment. On the other side, the dominant Swedish Employers Association (SAF), controlled by a few monopolistic, export-oriented multinational firms owned by a small handful of opulent families and financial local groups, represents the whole business sector. Its main objective is to guarantee strong productivity growth rates and wage restraint in order to get high competitiveness standards for Swedish exporting companies and satisfactory profit rates. For its part, the government does not participate at all in the bargaining process, although its role is fundamental in order to assure a high level of capital formation by collective mechanisms (investment and pension funds, for instance) and to build a solid legal *acquis* to protect labour rights.

The centralized wage negotiations framework was the basic arena where the LO and the SAP started up a series of collective agreements, by which wages differentials were gradually reduced from below. It means that low wages were pushed up faster than they would have been in a normal market situation, while high wages were systematically restrained. This process, known as solidaristic wage policy, had far-reaching effects on the economy. First, it favored wage compression and reduced wage differences between industries, sectors and occupations. Second, it was substantially beneficial for high-tech export-oriented firms and clearly harmful for low-tech local companies. The former ones got extraordinary profits since they were not allowed to rise wages beyond the maximum established at the centralized bargaining level. The latter ones were forced to increase their labour costs further than before and, as a result, their profit rates were squeezed. Therefore, leading industries had the chance to intensify accumulation of capital while second rate companies were forced to face serious rationalization processes in order to optimize costs. These dynamics intensified competition in such a way that many labour-intensive companies disappeared or fell into the hands of stronger firms. Centralization and monopolization were, therefore, accelerated.

But solidaristic wage policy had another serious consequence: it produced unemployment. In effect, bankruptcies and rationalization strategies among local and national-level companies gave rise to a growing mass of unemployed that were forced to look for new jobs in those firms and industries that were favored by the process of centralization mentioned above. The only way to make it possible was a vigorous intervention by the government in the form of active labour policies that included both demand-oriented programs designed to promote job creation where labour demand was too low (including massive public employment) or supply-oriented plans of workforce readjustment thought to help the unemployed to adapt their skills for the requirements of the new posts.

The combination of solidaristic wage policy with egalitarian effects and an ambitious active labor policy helped to strengthen Swedish dominant export-oriented capitals competitiveness and resulted in a fast growing economy with full employment and moderate

inflation rates. However, it had some unpleasant effects for the working class. The most obvious was a systematic transfer of value from wage earners to dominant capitals. The LO conceived a plan to relieve these consequences that would also be useful to expand workers participation in management: the wage-earner funds. The original plot was finally implemented in a watered-down version in the form of some collective share-holding funds financed by special payroll and profit taxes.

The structure of the Rehn-Meidner model was in effect from the fifties, when the SAP government decided to adopt it as its main economic policy strategy, to the eighties, when main exporting companies and, by extension, the SAF rejected it firmly. As long as the model was useful for making good profits, it was supported by capital. But as soon as the transition from Fordism to flexible accumulation made centralized wage bargaining and solidaristic wage policy unsuitable for accumulation purposes, capital disowned the model. Therefore, it was abolished.

Chapter VI: Conclusions

Our main conclusions can be outlined as follows. First, we must highlight that although the Rehn-Meidner model was launched under governments led by the SAP, it was not the result of a political initiative from the social democrats. On the contrary, it was driven by the dominant export-oriented multinational companies and, afterwards, theorized by the LO economists. These firms were highly interested in the model because it was useful to maximize productivity, exploitation and accumulation of capital, to restraint unit labour costs and consumer prices and to foster competitiveness. The LO was firmly committed to it because its positive effects on technical change, rationalization and capital formation would make full employment possible and, at the same time, it would help to reduce wage differentials among industries, regions and occupations.

The Rehn-Meidner model benefited low-wage workers and, specially, high-tech exporting firms at the expense of high-wage employees and second-rate companies. But the main effect was a net value transfer from labour to capital based on wage restraint policies. In any case, the Rehn-Meidner model also contributed to achieving high employment rates and low unemployment, a strong reduction of income disparities and the longest-ever period of social peace and political stability in Swedish history.

In a nutshell, our dissertation concludes that the Rehn-Meidner model, as the central strategy of the social democratic management of capitalism in Sweden in the second half of the 20th century, was at all times and by definition restricted by certain limits related to the private property of means of production, to the monopoly of economic power by capital and, above all, to profitability, productivity, wages and competitiveness. So, it was its functionality to optimize exploitation and accumulation that justifies its origins and implementation. And, of course, it was its lack of such a functionality that explains its end.

CAPÍTULO I OBJETO, PERSPECTIVA, ESTRUCTURA E HIPÓTESIS

I.1 LA PREGUNTA INICIAL

La investigación que nos proponemos desarrollar responde a una idea-fuerza fundamental que informa toda la tesis y que, en su forma más simple, podríamos resumir en una sencilla pregunta: *¿cuáles son los límites del socialismo reformista en el marco del capitalismo?*

La cuestión, en realidad, ha de concretarse bastante más, puesto que lo que se plantea no es ni la coherencia teórica interna de la socialdemocracia² ni su posibilidad empírica de existencia, sino, más bien, un triple interrogante:

- En primer lugar, ¿qué capacidad y qué intención tiene la socialdemocracia para lograr aquello que en sus orígenes proponía, que no era otra cosa que la abolición del capitalismo y su sustitución por un sistema económico socialista a través de la vía pacífica del parlamentarismo democrático burgués?
- En segundo lugar, ¿hasta dónde ha llegado y hasta dónde podría llegar la socialdemocracia dentro del marco capitalista para favorecer en términos materiales y políticos a la clase trabajadora?
- Y, en tercer lugar, ¿qué papel tienen el capital y el trabajo en el proyecto socialdemócrata?

I.2 EL OBJETO DE ANÁLISIS

En la búsqueda de un referente real para poder estudiar en términos empíricos la cuestión planteada hay un caso histórico que destaca por encima de todos demás: *Suecia*. El Reino de Suecia (*Konungariket Sverige*) es un Estado occidental, democrático y genuinamente capitalista hacia el que, durante muchos años, europeos y norteamericanos han mirado con notable admiración, no poca curiosidad y un cierto recelo (FRY, 1979: 1; HEILBRONER, 1980: 3; REHN, 1989: 21). Y todo ello, a pesar de su escasa población³, su relativa insignificancia económica⁴ y su localización semiperiférica. Sin embargo, como es obvio, no son estas las razones que hacen de Suecia el *locus classicus* sobre el que indagar para descubrir los logros y límites del so-

²Aunque más adelante haremos algunas aclaraciones al respecto (§III.4), no distinguiremos en esta tesis los conceptos de socialdemocracia y socialismo reformista, suponiéndolos sinónimos para los propósitos que manejamos.

³La superficie de Suecia es de casi 450.000 km², lo que lo convierte en el tercer país más extenso de la Unión Europea, sólo por detrás de Francia y España. Sin embargo, su población actual (2015), próxima a los 9,75 millones de habitantes y similar a la de países como Hungría, la coloca en la 14ª posición dentro de la UE, con la segunda densidad de población más baja de toda la Unión (21,5 hab./km²), únicamente seguida por Finlandia.

⁴El PIB de Suecia en 2014 ascendió a 429.100 millones de euros, lo que equivale a poco más del 3% del conjunto de los 28 países de la Unión Europea y, por ejemplo, el 15% del PIB alemán, el 20% del francés y el 41% del español. Sin embargo, su PIB per cápita en ese mismo año (44.200 euros) resulta muy superior a la media de la UE (27.400), y sólo es sobrepasado en esta región por los de Luxemburgo (84.900) y Dinamarca (45.500) (AMECO).

cialismo reformista (PONTUSSON, 1992: 1). No es su desarrollo económico de gran parte del siglo pasado, tan explosivo como aparentemente armonioso y equitativo (STEINMO, 2010: 30-31), lo que lo convierte en el mejor ejemplo para nuestro objetivo, sino, sobre todo, el hecho de que haya sido uno de los países del mundo en que el proyecto político y económico de la socialdemocracia ha llegado más lejos (HORT, 2014: 35).

El proyecto socialdemócrata sueco ha cristalizado en una construcción fenoménica de carácter político, social y económico que se ha convertido en un prototipo y en un ejemplo a seguir para ciertos paradigmas (BUENDÍA, 2011: 27): el llamado *Modelo Sueco*⁵. Este proyecto tiene, como es obvio, una gran variedad de factores y componentes que le dan un notable grado de complejidad. Aunque plantearemos someramente la estructura general de tales elementos, nuestra idea no es analizarlos en su conjunto, sino centrar nuestros esfuerzos en uno de ellos: el conocido como *modelo Rehn-Meidner*. Creemos que no sólo se trata de una parte esencial del Modelo Sueco, sino de su núcleo fundamental, su clave de bóveda.

Para afrontar este reto, hemos acotado temporalmente el objeto de estudio al periodo que va de 1932 a 1983, un lapso de más de medio siglo en el que el casi absoluto predominio político del Partido Socialdemócrata lo llevó a formar gobierno tras gobierno de forma ininterrumpida, salvo por el paréntesis 1976-1982, ya fuera en solitario o en coalición con otras formaciones. Gracias a este dominio político, único en el mundo por su longevidad⁶ y profundidad⁷, la socialdemocracia sueca pudo lograr hitos más avanzados en su proyecto económico y social que ningún otro partido ideológicamente afín en toda Europa⁸.

I.3 LA PERSPECTIVA DE ANÁLISIS

A nuestro juicio, existen *dos perspectivas de análisis*⁹ posibles para investigar con cierta solvencia y garantía científica el caso sueco:

- (1) *Perspectiva socialdemócrata oficial*. A partir de unos postulados próximos al keynesianismo y al reformismo, esta perspectiva afirma que el Modelo Sueco y su elemento esencial, el modelo Rehn-Meidner, constituyeron un proyecto de socialismo democrático reformis-

⁵El concepto de “Modelo Sueco” fue acuñado por el famoso periodista y político francés *Jean-Jacques Servan-Schreiber* y muy pronto obtuvo una gran popularidad en todo el mundo, a pesar de que los propios suecos no emplean esta expresión (HAUTEFEUILLE, 1981: 26).

⁶Tanto es así, que el Partido Socialdemócrata no sólo fue el más votado del país en este periodo que analizamos, sino que lleva siéndolo *ininterrumpidamente* desde 1917 hasta la actualidad; es decir, casi un siglo.

⁷Durante la etapa que estudiamos, el Partido Socialdemócrata no obtuvo jamás menos del 40% de votos, llegando en dos elecciones a superar el 50%. *Grosso modo*, sus votos duplicaron y hasta triplicaron en todos los comicios las papeletas acumuladas por el segundo partido más apoyado.

⁸De hecho, ya es un lugar común considerar que este *predominio político* procede y, a su vez, se ha traducido en una *hegemonía social*, es decir, en un dominio generalizado en el ámbito de las ideas, los valores y la cultura (TILTON, 1992: 425-426) (§IV.4.3.3).

⁹Cabría la posibilidad, claro, de incluir una tercera hipótesis a la que podríamos denominar *liberal crítica*, un enfoque que, sobre los mimbres teóricos de las teorías marginalistas o neoclásicas, concibe esta etapa de la historia de Suecia como una estrategia de intervención estatal hipertrofiada en la economía capitalista que no hizo sino dificultar los mecanismos de optimización propios del mercado y que, por lo tanto, más que acrecentar, redujo las posibilidades de crecimiento, desarrollo y bienestar material. Sin embargo, esta perspectiva es del todo inútil a la hora de tratar de encontrar una explicación al origen, el desarrollo y los efectos del modelo Rehn-Meidner, por lo que ni siquiera merece que nos detengamos en explicar sus profundas incoherencias (DEL ROSAL, 2007: 6).

ta que pretendía aprovechar el potencial de desarrollo económico del capitalismo para lograr pleno empleo y altas cotas de justicia social y distributiva a través de la intervención activa del Estado. Su intención última de alcanzar el socialismo sería tanto más discutible cuanto más avanzamos en su evolución histórica.

(2) *Perspectiva marxista crítica*. Este enfoque afirma que la plasmación empírica del proyecto socialdemócrata fue, en realidad, una estrategia de maximización de la eficiencia del sistema económico capitalista y de dinamización del proceso de acumulación, para lo que se utilizó el poder del Estado y la hegemonía social del reformismo con el fin de proteger las condiciones básicas de existencia del capitalismo y sobrellevar sus contradicciones internas a través la intervención activa en la economía, la legitimación democrática y la neutralización del movimiento obrero mediante su integración en el sistema institucional.

Consideramos que la perspectiva socialdemócrata oficial, representada por autores de como *Gøsta Esping-Andersen*, *Walter Korpi* o *Francis G. Castles*, tiene varios problemas insuperables que la invalidan como enfoque riguroso y fructífero de análisis. Sin entrar en matizaciones que iremos desgranando a lo largo de la investigación, podríamos simplificar la cuestión afirmando que este enfoque, por un lado, ignora o minimiza el fenómeno de la explotación y sus consecuencias, y, por otro, infravalora el poder del capital, su influencia sobre el Estado y su dominio sobre la clase trabajadora (STEPHENS, 1995: 10; SWENSON, 2002: 293-300). Y lo hace por una sencilla razón: a pesar de sus orígenes, no asume con todas sus consecuencias la naturaleza clasista del capitalismo. De ahí que ignore el papel *activo* de las empresas en la configuración e implementación del modelo, fenómeno que sólo se puede comprender si se atiende con detalle a las ventajas que tiene tanto para el proceso de explotación y acumulación como para la perpetuación del dominio de clase del capital. Además, esta perspectiva tiende a concebir los problemas del capitalismo como ineficiencias debidas a un déficit de regulación que, por lo tanto, pueden ser subsanados por medio de diversas modalidades de intervención estatal, sin tener en cuenta que se trata de contradicciones consustanciales a la lógica del modo de producción capitalista y no simples fallos del mercado.

Así pues, por su solidez teórica, sus fundamentos lógicos, su potencial analítico y su concepción humanista, materialista e histórica de la sociedad y la economía, consideramos que la *perspectiva marxista crítica* es la que permite afrontar con mayor solvencia y honestidad científica el objeto de estudio que nos planteamos en la presente investigación. Para aclarar con toda la exactitud necesaria de qué hablamos cuando hablamos de análisis marxista y cuáles son las características que lo convierten, a nuestro juicio, en el paradigma más apropiado y capaz para comprender la dinámica del sistema capitalista, en general, y de la economía sueca, en particular, consideramos necesaria una digresión teórica sobre sus fundamentos. A ello dedicaremos el capítulo segundo, en el que estudiaremos las distintas áreas de la teoría marxista que informan nuestra perspectiva de análisis.

I.4 LAS HIPÓTESIS

La intención de nuestro estudio es demostrar una hipótesis central que, a su vez, se puede articular en varias hipótesis parciales más concretas. Pasamos a desarrollarlas de manera ordenada para poder comprobar su verosimilitud al final de nuestra investigación (§VI).

I.4.1 HIPÓTESIS CENTRAL

La *hipótesis central* afirma que la experiencia del modelo Rehn-Meidner como núcleo del socialismo reformista en Suecia ha quedado constreñida a ciertos límites que históricamente no ha sido capaz de superar. Entendemos que es justamente el cuestionamiento de estos límites lo que provocó la caída del modelo a principios de los ochenta. Y entendemos, también, que dichos límites no han venido dados por decisiones políticas concretas o por una determinada modalidad de gestión del capital, sino por la propia lógica de la dinámica de acumulación y por las consecuencias del funcionamiento de la ley del valor. Por esta razón, consideramos que estas fronteras infranqueables no son históricas, circunstanciales o exclusivas del caso sueco, sino que son consustanciales al modo de producción capitalista en sí y, por lo tanto, inviolables por definición dentro del marco del capitalismo.

Los límites a los que nos referimos se resumen en uno solo: la *rentabilidad*. El proceso de explotación y acumulación no puede funcionar sin unas adecuadas tasas de plusvalor y ganancia, y éstas no pueden darse a menos que la relación dinámica entre productividad y salarios sea la adecuada. Y, obviamente, ninguna de estas cosas puede ocurrir si se ponen en tela de juicio las bases fundamentales del capitalismo: el monopolio de la gestión económica y la propiedad privada de los medios de producción en favor del capital. Por lo tanto, podemos resumir la hipótesis del siguiente modo:

El modelo Rehn-Meidner, en cuanto elemento central de la estrategia de gestión socialdemócrata del capitalismo en Suecia, estuvo en todo momento y por definición restringido dentro de ciertos límites relativos tanto a la propiedad privada y el monopolio del poder sobre los medios de producción como a la evolución de la explotación, la rentabilidad, la competitividad, la productividad y los salarios. Así, fue su funcionalidad para optimizar la dinámica de explotación y acumulación la que hizo posible su implantación, de la misma manera que sería la amenaza de transgresión de los límites indicados e impuestos por la propia lógica del sistema capitalista la que provocaría su desaparición.

I.4.2 HIPÓTESIS PARCIALES

La hipótesis central que hemos definido puede estructurarse alrededor de *seis hipótesis parciales* que analizan aspectos más concretos del conjunto:

- (1) El modelo Rehn-Meidner, aunque se implementó bajo gobiernos socialdemócratas, no surgió de una iniciativa política del SAP, sino de una propuesta básica del segmento dominante del capital, constituido por monopolios nacionales naturales, fundamentalmente

exportador y fielmente representado por la patronal (SAF). Este modelo sería después teorizado y formalizado por la confederación sindical central (LO), que lo impulsaría con convicción.

- (2) El interés de los capitales dominantes en el modelo Rehn-Meidner radicó en que esta estrategia pretendía fundamentalmente maximizar la productividad, fomentar un adecuado ritmo de explotación y acumulación, mantener controlado el coste laboral unitario y los precios mediante la contención salarial, y estimular, a través de estos mecanismos, la competitividad de la economía sueca y, en especial, de las compañías exportadoras. Además, este modelo fomentaba la creación de una mayor oferta de fuerza de trabajo cualificada, lo que permitiría paliar el déficit de este tipo de mano de obra en los procesos productivos de los capitales dominantes. Y, obviamente, abriría las puertas a procesos de centralización y concentración del capital más rápidos de lo que la dinámica mercantil produciría por sí misma.
- (3) El compromiso activo de la LO con el modelo Rehn-Meidner se basó en el posicionamiento decidido y pragmático de la confederación sindical central a favor de la capitalización, el cambio técnico y la racionalización productiva como factores esenciales para procurar la productividad y la competitividad de la economía sueca y, gracias a ello, garantizar el pleno empleo. Además, el modelo favorecía la consecución de una mayor igualdad retributiva dentro de la clase trabajadora, de modo que el resultado sería la plena institucionalización del conflicto laboral y la paz social, lo que fortalecería el poder sindical sobre los trabajadores y frente al capital.
- (4) El modelo Rehn-Meidner tuvo unos efectos asimétricos muy concretos sobre la pugna distributiva en sus tres vertientes:
 - (4.1) De un lado, en la dinámica competitiva intraclasista entre los asalariados, resultaron favorecidos los segmentos del trabajo con bajas remuneraciones y escasa cualificación relativa a costa de los grupos con mayores retribuciones y formación más específica.
 - (4.2) De otro, en la lucha mercantil intraclasista entre los diversos capitales, salieron claramente beneficiados los grandes capitales exportadores monopólicos a costa de los capitales menos desarrollados de ámbito nacional.
 - (4.3) Y, por último, en la pugna distributiva interclasista entre capital y trabajo, saldría favorecido el primero gracias tanto a la relativa contención salarial resultante de la aplicación del modelo como, sobre todo, al fomento a la productividad de la fuerza de trabajo y de la paz social reinante durante su vigencia.Como consecuencia evidente de estos efectos, el modelo Rehn-Meidner hubo de ser impuesto forzosamente a los sectores perjudicados a través de diversos mecanismos de presión ejercitados por la LO, la SAF y el propio gobierno socialdemócrata.

- (5) El modelo Rehn-Meidner permitió alcanzar altas tasas de empleo y de actividad, en especial, entre las mujeres, al mismo tiempo que lograba una notable reducción de las desigualdades distributivas dentro de la clase trabajadora y una época históricamente larga de casi absoluta paz social. Entre los factores que hicieron posible esta situación destacan cuatro: el elevado ritmo de aumento de la productividad, la competitividad y la acumulación del capitalismo sueco; un crecimiento masivo del empleo público, sobre todo, femenino y a tiempo parcial; una política activa de empleo muy ambiciosa que impuso procesos de movilidad geográfica y funcional a los asalariados con notables perjuicios sociales para amplios segmentos de la clase trabajadora; y la institucionalización total del movimiento obrero, que se vio sometido a una innegable centralización burocratizada por parte de la LO que impedía cualquier disidencia o desacuerdo con los resultados de la negociación colectiva.
- (6) El modelo Rehn-Meidner fue impugnado en los primeros ochenta por el mismo segmento del capital que lo promovió en las décadas anteriores debido a las nuevas necesidades de explotación que impusieron los cambios acaecidos en las condiciones económicas generales del sistema productivo capitalista global como consecuencia del agotamiento del modelo de crecimiento de posguerra.

I.5 ESTRUCTURA DE LA TESIS

Nuestra investigación se organiza en torno a seis capítulos, de los que podríamos decir, en términos generales, que los tres primeros tienen un carácter teórico y los tres últimos, empírico. Sin embargo, no creemos que tal distinción ayude demasiado a la comprensión y análisis de los contenidos, por lo que la estructura de la tesis viene establecida directamente por capítulos y no por bloques temáticos.

El *Capítulo I* es de carácter preliminar y pretende introducir al lector los objetivos de la tesis, en su objeto de estudio, en la perspectiva de análisis asumida, en la hipótesis manejada y en la organización de los contenidos.

El *Capítulo II* resume los fundamentos teóricos que asumimos como bases epistemológicas y metodológicas de nuestra investigación. Para ello, comenzamos identificando los elementos esenciales del paradigma marxista en el que nos apoyamos para describir sus principales características definitorias, que son, al mismo tiempo, sus méritos y ventajas esenciales respecto a otros paradigmas; a saber: su carácter heterodoxo, crítico, social e histórico (§II.1). A continuación, nos adentramos en un somero repaso a los fundamentos del núcleo del edificio conceptual marxista, que no es otro que su teoría del valor, el plusvalor y la acumulación (§II.2). Para ello, analizamos brevemente las ideas elementales de este paradigma, como son la teoría laboral del valor marxiana y el concepto de ley del valor, la doble naturaleza del trabajo y su magnitud, los tipos de capital, el origen y concepto del plusvalor, el proceso de explotación y acumulación, el plusvalor absoluto y relativo, la idea marxista de la productividad

y la ley de la caída tendencial de la tasa de ganancia. Asimismo, incluimos en estos epígrafes buena parte de las variables y ratios que emplearemos a lo largo de la parte empírica de la investigación. En esta fase de la tesis proponemos varias aportaciones ligeramente distintas a las habituales en el marco teórico marxista, tanto en el marco conceptual, como ocurre con la distinción entre valor pasivo y activo o la concepción del trabajo productivo, como en el analítico, caso, por ejemplo, de las tasas de composición simple y global del capital o las tasas de capitalización, inversión, crecimiento del capital y acumulación. En el mismo capítulo, y después del estudio genérico del proceso de explotación y acumulación según el paradigma marxista asumido, procedemos a adentrarnos con más detalle en la parte de la teoría que tiene relación directa con el trabajo y el salario, elementos básicos del modelo Rehn-Meidner (§II.3). Comenzamos recordando el carácter histórico del salariado y las consecuencias de su generalización en términos de dependencia y alienación para los trabajadores. A continuación, analizamos algunos conceptos básicos relacionados con el salario, como sus componentes, la variable del salario relativo y la magnitud del coste laboral unitario, y procedemos después a estudiar el proceso de determinación del salario, para lo que explicamos los factores determinantes de la oferta y la demanda de trabajo, sin olvidar el papel de los sindicatos y el Estado en el proceso, con el fin de proponer un modelo explicativo sencillo. Tras comentar la relación entre salarios e inflación y explicar las diferencias retributivas y los efectos teóricos de una tendencia a su igualación, explicamos los límites y la tendencia del salario, así como las contradicciones del régimen del salariado, completando así una serie de cuestiones de enorme importancia para el análisis del caso sueco. Por último, afrontamos un somero análisis del fenómeno del paro, incidiendo especialmente en su funcionalidad para el proceso de explotación, y debatimos las diversas categorías de las políticas de empleo y el concepto de pleno empleo, factores de primer orden en la estrategia del modelo Rehn-Meidner.

El *Capítulo III* pretende servir como primera conclusión de los elementos teóricos vistos en el capítulo anterior y, al mismo tiempo, como nexo de unión con el análisis empírico e histórico del capitalismo sueco que emprendemos en los capítulos siguientes. Su función es la de concretar las contradicciones del modo de producción capitalista que se extraen de la teoría, debatir el papel del Estado ante ellas y discutir las intenciones y posibilidades de las propuestas reformistas de superación del sistema, de manera que estemos en condiciones de comprender los límites consustanciales al socialismo reformista.

En el *Capítulo IV* desarrollamos un estudio detenido de la evolución del capitalismo sueco, no sólo en el periodo de análisis (1932-1983), sino desde sus inicios, en la década de los años setenta del siglo XIX. Para ello, recopilamos las magnitudes y tasas vistas en la parte teórica para explicar su determinación y aplicación empírica, con las oportunas aclaraciones metodológicas. Asimismo, y con el fin de facilitar la exposición y la relación entre los contenidos, estructuramos el análisis en varias partes genéricas: una primera en la que repasamos la

dinámica del proceso de producción, explotación y acumulación; una segunda en la que nos centramos en el comportamiento del mercado de trabajo, los salarios y el movimiento obrero; y una tercera en la que esbozamos los factores determinantes y los efectos consecuentes de la acción política y el papel del Estado. Concluimos este capítulo con dos breves epígrafes de ensayo tentativo en los que nos preguntamos si las evidencias empíricas explicadas confirman o impugnan las presunciones y algunas de las hipotéticas conclusiones que podrían extraerse del paradigma teórico marxista desarrollado en el Capítulo II acerca del grado de excepcionalidad del periodo de análisis y de la confirmación o impugnación histórica de la ley de la caída tendencial de la tasa de ganancia.

El *Capítulo V* se adentra, por fin, en el estudio concreto del modelo Rehn-Meidner. Para ello, introducimos en primer lugar los elementos definitorios del llamado Modelo Sueco, en tanto modalidad reformista, pragmática y corporativista del ideario socialdemócrata, y sus elementos básicos: el *Folkhem* y el *Funktionssocialism* (§V.1). De seguido, explicamos los objetivos y enumeramos los pilares del modelo Rehn-Meidner, además de hacer algunos breves comentarios sobre sus fundamentos teóricos (§V.2). Los epígrafes siguientes analizan con detalle cada uno de los cuatro pilares del modelo, a saber: la negociación colectiva centralizada (§V.3), de la que explicamos su origen, sus mecanismos y su posterior desaparición; la política salarial solidaria (§V.4), haciendo hincapié en sus objetivos, su funcionamiento, sus condiciones de implantación, su final y, sobre todo, los efectos económicos y sociales de su aplicación; la política activa de empleo (§V.5), en la que distinguiremos las modalidades de oferta y demanda con el fin de comprender adecuadamente su filosofía, su magnitud y sus consecuencias; y, por último, los fondos salariales de inversión (§V.6), para los que, además de diferenciar con detalle el proyecto inicial de su menguada implementación final, dilucidaremos sus objetivos, su funcionamiento y sus resultados teóricos y empíricos.

Finalmente, el *Capítulo VI* desgrana las conclusiones extraídas de la investigación atendiendo a las hipótesis planteadas inicialmente.

I.6 ALGUNOS COMENTARIOS PRELIMINARES

Antes de iniciar la lectura de los contenidos desarrollados de la tesis, conviene tener en cuenta algunos aspectos relevantes que no pueden pasarse por alto a la hora de comprender adecuadamente el enfoque de la investigación y sus objetivos.

Por una parte, es importante destacar que no es nuestra intención estudiar la teoría que subyace al modelo Rehn-Meidner ni sus fundamentos conceptuales. En primer lugar, porque tal pretensión no sería la propia de una tesis inserta en el ámbito de la economía aplicada como la que nos ocupa. Y, en segundo orden, porque este modelo, a pesar de que darle tal denominación se haya convertido en una convención, ni constituye en modo alguno una estructura teórica completa, cerrada y definitiva, ni ha sido aplicada históricamente de manera inequívoca, ordenada o totalmente coherente.

Por otro lado, el paradigma teórico marxista al que nos adherimos aclara que los fenómenos económicos, si pretenden ser explicados y no simplemente descritos, deben ser analizados desde sus raíces, que no son otras que las que se hunden en la esfera de la producción (§II.2.5, n. 77). Por lo tanto, nuestra investigación se centrará mayoritariamente en las relaciones de producción con el objetivo de comprender la distribución de los ingresos a partir de su generación, es decir, a partir del proceso de explotación y acumulación. De ahí que focalicemos nuestros esfuerzos en variables como el plusvalor, el salario directo, la productividad y la ganancia, y no en otros elementos pertenecientes a la esfera de la circulación, como los componentes indirecto y diferido del salario ni en el papel redistributivo de las políticas económicas del Estado¹⁰.

En cualquier caso, creemos que el modelo Rehn-Meidner, aunque, como el resto de elementos del Modelo Sueco, responde a una situación histórica y social muy concreta y, como cualquier fenómeno económico, no carece de elementos contradictorios, sirve como ejemplo ilustrativo valioso acerca de las posibilidades e intenciones reales de la socialdemocracia como estrategia de transición al socialismo por la vía reformista.

¹⁰Se puede encontrar un excelente análisis de estas cuestiones para el caso sueco en BUENDÍA, 2011.

CAPÍTULO II FUNDAMENTOS TEÓRICOS

“Toda ciencia estaría de más si la forma de manifestarse las cosas y la esencia de éstas coincidiesen directamente.”

Karl Marx¹¹.

El marxismo, como sistema filosófico de interpretación y transformación del mundo, engloba una serie de teorías que, aun siendo absolutamente interdependientes entre sí y totalmente inseparables para la correcta comprensión del sistema completo, abarcan parcelas necesariamente distintas y parciales de la compleja realidad. Entre esas dimensiones destaca sobremanera la teoría económica porque es en las condiciones materiales de producción donde se encuentran los fundamentos últimos de la evolución de las sociedades humanas. A su vez, la teoría económica se compone de una serie de teorías especializadas que analizan facetas distintas de la realidad, como pueden ser la teoría del valor, de las crisis, del comercio internacional, de la moneda, de la acumulación, etc. Entre ellas descuellan tres por su relevancia a la hora de estudiar el objeto principal del texto que nos ocupa: la *teoría del valor*, la *teoría del plusvalor y la acumulación* y la que podemos llamar *teoría del trabajo y el salario*. En este capítulo nos proponemos desarrollar sus elementos más importantes.

II.1 CARACTERIZACIÓN DEL ANÁLISIS MARXISTA

II.1.1 IDENTIFICACIÓN DEL PARADIGMA DE REFERENCIA

“Las teorías económicas son racionalizaciones de los intereses políticos de las clases y grupos en conflicto, y hay que entenderlas como tales. Detrás de las alternativas económicas se agazapan visiones de sociedad, modelos culturales y luchas por el poder. Los proyectos económicos llevan consigo proyectos políticos y sociales.”

Adam Przeworski¹².

El estudio y la interpretación de cualquier fenómeno mediante la aplicación del método científico implica, indefectiblemente, la adopción de un marco teórico de análisis específico, ya sea asumido de forma explícita o implícita. Si llamamos *paradigma* a “una imagen básica del objeto de una ciencia [que] sirve para definir lo que debe estudiarse, qué cuestiones de-

¹¹K3: 757.

¹²PRZEWORSKI, 1985: 234.

ben plantearse, como deben formularse y qué reglas deben seguirse para interpretar las respuestas obtenidas”¹³, resulta obvio que, si en cualquier ciencia resulta esencial dejar claro cuáles son las coordenadas de partida, más importante lo es aún en una ciencia social como la economía. Las razones son claras:

- Cada paradigma afronta la realidad planteando preguntas distintas, enfocando facetas diferentes de dicha realidad y, obviamente, tratando de confirmar hipótesis diversas, favoreciendo unas y marginando otras.
- Cada paradigma analiza fenómenos económicos distintos, considera variables dispares, las interrelaciona de formas diversas y mide magnitudes diferentes.
- Cada paradigma implica y estimula la existencia de todo un entramado de prejuicios, intereses y posicionamientos personales y sociales en el investigador que pueden determinar en gran medida su enfoque y los resultados de su trabajo. Máxime cuando se trata de una ciencia social, en la que el sujeto y el objeto de estudio coinciden como elementos que son de la sociedad humana. Esta red de pulsiones, además de enormemente compleja y profundamente dialéctica en cuanto cambiante y contradictoria, suele ser negada o, simplemente, ignorada por los científicos sociales de las corrientes académicas e ideológicas dominantes ya que, amparados en la aceptación de sus postulados como ortodoxia, o presumen innecesario aclarar su posicionamiento o lo consideran como perfectamente neutral.

Por todo ello, consideramos de una importancia esencial, por pura honestidad científica, la correcta y completa determinación del paradigma teórico que vamos a manejar a lo largo de todo el texto, ya que va a ser un factor fundamental tanto del método de trabajo que sigamos como de las hipótesis que planteemos, las variables que manejemos y las conclusiones a las que lleguemos¹⁴. Así, tal y como mencionábamos en el capítulo anterior, será la *teoría marxista* la que nos sirva como paradigma de conocimiento para la elaboración de nuestra investigación.

En cualquier caso, debe quedar patente que la aclaración del paradigma de referencia no servirá, de ninguna manera, ni para caer en el dogma de la teoría perfecta, asumida como inamovible e indiscutible, ni para acomodarse en el extremo contrario del eclecticismo. Lo primero, porque impondría al investigador una férrea e impropia unicidad de pensamiento

¹³RITZER, GEORGE (1980). *Sociology: A Multiple Paradigm Science*. (Revised Edition). Boston: Allyn and Bacon; citado en KERBO, 2002: 108. Respecto de la relación entre las teorías y la evolución de la ciencia, y sin intención de debatir esta espinosa cuestión, consideramos la noción de *Kuhn* basada en la resistencia y persistencia de los paradigmas, las crisis y las revoluciones científicas puntuales y traumáticas como más próxima a la realidad de las ciencias, en general, y de las ciencias sociales, en particular, que la visión continuista, acumulativa y basada en la falsación de *Popper*. Así, asumimos el concepto de paradigma tal y como lo planteó el autor norteamericano, según el cual, los paradigmas son “realizaciones científicas universalmente reconocidas que, durante cierto tiempo, proporcionan modelos de problemas y soluciones a una comunidad científica” (KUHN, THOMAS (1962). *La estructura de las revoluciones científicas*. México: Fondo de Cultura Económica, 1971; citado en ESCOHOTADO, 1989: 460).

¹⁴Compartimos, con esto, la sensata afirmación de *Edvinsson* en su estudio sobre la evolución histórica de la economía sueca: “La interpretación de la Historia no es nunca un acto neutral, como tampoco lo es la crítica de tal interpretación. Desde mi punto de vista, declarar abiertamente las bases subjetivas de una investigación no la hace menos objetiva, sino que, por el contrario, facilita que el lector pueda hacerse un juicio independiente de los resultados.” (EDVINSSON, 2005: 9; trad. doc.).

más acorde con las religiones que con la ciencia, lo que impide el verdadero objetivo de cualquier ciencia, que no es otro que la duda razonable y racional. Y lo segundo, porque, como explican Guerrero (1997: 22-23) o Arrizabalo (en GILL, 1996: 9), el eclecticismo entendido en su sentido “fuerte” es siempre excesivo, ya que implica la aceptación simultánea de elementos de diversas teorías a modo de fusión, algo imposible si dichas teorías son completas, ya que dicha aceptación supondría la absorción de ciertos elementos menores de una por parte de otra, cuyo paradigma principal debe, por lógica y coherencia, mantenerse como preeminente y definitorio¹⁵.

II.1.2 UNA TEORÍA HETERODOXA, CRÍTICA, SOCIAL E HISTÓRICA

La teoría marxista¹⁶ reúne varias características que consideramos esenciales para verificar su idoneidad a la hora de analizar el funcionamiento y la evolución de las sociedades capitalistas: su condición de *heterodoxa, crítica, social e histórica*.

II.1.2.1 HETERODOXA

Para explicar por qué el marxismo es un paradigma *heterodoxo*, obviamente hemos de establecer una primera base que permita distinguir entre la ortodoxia y la heterodoxia como las dos grandes categorías en que, a nuestro juicio se divide la corriente académica general en el ámbito económico¹⁷.

Acudamos a la etimología. La palabra ortodoxo procede de los vocablos griegos “ὀρθός”, que significa “correcto” y “δόξα”, que quiere decir “opinión”; por lo tanto, el ortodoxo es quien tiene la opinión que se supone correcta. Por el contrario, la primera mitad de la palabra heterodoxo viene del griego “ἕτερο” que viene a significar “otro, distinto”; así, heterodoxo es quien sostiene una opinión diferente a la aceptada por la mayoría.

Evidentemente, lo que se considera correcto depende del momento y el lugar, de manera que algunas escuelas económicas pueden ser ortodoxas o heterodoxas en función de la sociedad y la época que consideremos. Los ejemplos pueden ser infinitos: la teoría laboral del valor era considerada ortodoxa en tiempos de *Ricardo*, mientras que ahora es concebida como

¹⁵Pretensiones eclécticas de este tipo conducen a endebles construcciones conceptuales como el llamado *marxismo analítico* de Roemer, Cohen, Elster y Van Parijs (GUERRERO, 1996: 13-15; 1997: 171-179) o las corrientes *neomarxistas* y *neoricardianas* (SHAIKH, 1990: 65-68). Todas estas tendencias tienen en común la intención de concebir un marxismo sin teoría laboral del valor, pretensión a todas luces insostenible (LUXEMBURGO, 1900: 70).

¹⁶En sentido estricto, puede distinguirse la expresión “marxiano/a”, que hace referencia a los postulados originales de *Karl Marx*, de la expresión “marxista”, que alude a elaboraciones de seguidores posteriores que tratan de continuar, mejorar, reformar o interpretar la obra del pensador alemán (PALAZUELOS, 1986: 21, n. 6). No obstante, a lo largo de ese trabajo solamente diferenciaremos ambos vocablos cuando resulte necesario explicitar los contrastes entre algún concepto, teoría o interpretación de *Marx* y alguno posterior que asume (o pretende asumir) sus planteamientos originales. En cualquier otro caso, manejaremos la expresión “marxista” como término genérico referido a la escuela de pensamiento que describimos en este epígrafe.

¹⁷Otros autores prefieren categorizaciones distintas. Así, por ejemplo, Katz diferencia entre economistas ortodoxos (neoliberales, básicamente), heterodoxos (keynesianos, schumpeterianos, institucionalistas...) y críticos (marxistas, principalmente, además de socialistas ricardianos y utópicos, regulacionistas franceses, radicales estadounidenses...) (KATZ, 2010: 21-29). Aunque no puede ser objeto de nuestra tesis, el análisis quizá más completo y accesible en castellano sobre las escuelas heterodoxas sea la *Historia del pensamiento económico heterodoxo* (GUERRERO, 1997).

heterodoxa; *Jevons* no pudo evitar salir de la heterodoxia marginal durante su vida y ahora forma parte del Olimpo de la ortodoxia neoclásica; el keynesianismo pasó de heterodoxia a una modalidad de ortodoxia dentro de la ortodoxia tras la crisis de los treinta y hasta la síntesis y la crisis de los setenta, etc.

A lo largo de todo el texto llamamos *escuelas económicas ortodoxas, convencionales o dominantes* a todas aquellas cuyos supuestos paradigmáticos¹⁸ fundamentales son estos:

- (1) Rechazan cualquier tipo de teoría objetiva laboral del valor y asumen teorías subjetivas (como la de la utilidad)¹⁹ o ninguna en absoluto²⁰.
- (2) Como consecuencia lógica de lo anterior, consideran que cada agente individual o colectivo participa en la economía a partir de su propia dotación de factores productivos y recibe una contraprestación conforme con su aportación (GAMBLE Y WALTON, 1976: 61-62). Por ello, o niegan la existencia de intereses antagónicos esenciales entre dichos agentes y, obviamente, descartan la existencia de ningún tipo de *explotación* intrínseca²¹ (SHAIKH, 1990: 33, 42), o bien la justifican a partir de consideraciones de tipo moral o economicista. La mayoría rechaza el concepto de lucha de clases y niega que sea en modo alguno el factor principal de la dinámica económica y social, aunque algunos paradigmas la aceptan y, en ese caso, se posicionan del lado del capital²².
- (3) Asumen el capitalismo como sistema económico definitivo de modo que estudian sus fundamentos y su funcionamiento como si se tratara de una estructura permanente en el tiempo, aunque²³ en constante evolución y adaptación a los cambios internos y externos. Consecuentemente, consideran posible la continuidad indefinida del sistema a lo largo del tiempo, asuman o no sus contradicciones intrínsecas²⁴.

¹⁸Los supuestos paradigmáticos son las presunciones que sobre la realidad a estudiar establece un determinado paradigma (KERBO, 2002: 80, 108).

¹⁹Caso de la escuela austriaca (KATZ, 2010: 39-43).

²⁰Caso del modelo walrasiano (*ibidem*: 43-35) o de los autores que asumen el principio paretiano de la negación de la posibilidad de las comparaciones interpersonales tan relacionado con la *economía del bienestar* de Harrod, Domar o Kaldor (DOBB, 1973: 261-263).

²¹[...] los ortodoxos insisten en que, desde un punto de vista económico, no hay razón alguna para hablar de la explotación —que siempre conciben en términos distributivos— de un factor productivo por otro factor, ya que creen que el sistema da a cada factor un equivalente de lo que éste aporta a la producción.” (GUERRERO, 1997: 14-15).

²²Por ejemplo, *Keynes* afirmaba con rotundidad en su artículo *¿Soy un liberal?* de 1925: “Yo puedo estar influido por lo que estimo que es de justicia y buen sentido, pero la lucha de clases me encontrará del lado de la burguesía educada.” (KEYNES, 1972: 297-308).

²³En realidad, deberíamos decir “gracias a que está” en lugar de “aunque”, ya que, para que un sistema económico permanezca a lo largo del tiempo, es imprescindible que tenga una adecuada capacidad de adaptación a los cambios materiales y sociales que se dan continuamente, del mismo modo que será tanto más longevo cuando más tarde la dinámica productiva en colisionar con la superestructura que la legitima y sustenta. Ya se lo decía Tancredi a su tío Fabrizio en *El Gatopardo*. “Si queremos que todo siga como está, necesitamos que todo cambie”.

²⁴La escuela keynesiana y sus sucesores (especialmente, los ajenos a la síntesis neoclásica-keynesiana) tienen perfectamente claras muchas de las contradicciones internas del capitalismo, aunque no asuman todas ellas explícitamente. Precisamente por ello, han tratado de elaborar un mecanismo de intervención estatal que garantice la supervivencia del capitalismo, aun a costa de contrariar sus supuestos principios liberales. No consideramos, por lo tanto, a *Keynes* como heterodoxo de ninguna manera, puesto que creía en la posibilidad de un capitalismo eterno (GUERRERO, 1997: 30). Sí cumpliría este requisito un autor como *Schumpeter*, ya que estaba convencido de que el capitalismo acabaría por sucumbir y ser sustituido por alguna forma de socialismo, aun a pesar de lamentarlo profundamente (SCHUMPETER, 1942: 61-62), por lo que encajaría mejor dentro de la heterodoxia.

(4) Centran sus estudios fundamentalmente en el análisis estático del equilibrio, tanto global como parcial, dan enorme importancia al desarrollo matemático de la teoría y tienden a separar taxativamente los fenómenos económicos de la dinámica social y política.

Las *escuelas heterodoxas, críticas o alternativas*, llamadas así por oposición a las ortodoxas y entre las que se circunscribe el marxismo, son aquellas que:

- (1) En general, asumen la teoría laboral del valor como base explicativa fundamental de la construcción de los precios y, por ello, de la dinámica de los intercambios, o, al menos, rechazan las teorías subjetivas²⁵.
- (2) Coherentemente con lo anterior, consideran que el sistema capitalista se fundamenta en la existencia de dos clases sociales²⁶, el capital y el trabajo, cuyos intereses son esencialmente antagónicos debido a la explotación económica sistemática a la que la segunda es sometida por la primera. De esta explotación nace el excedente que permite el desarrollo acelerado del sistema y, al mismo tiempo, sus mayores contradicciones internas.
- (3) Confirman la tendencia autodestructiva del sistema capitalista derivada de sus propias contradicciones internas y, como resultado de ello, conciben el capitalismo como una etapa histórica destinada a desaparecer.
- (4) Priorizan el análisis dinámico sobre el estático, reconocen la innegable importancia de los fenómenos y las relaciones sociales y políticas en la economía, se alejan del fundamentalismo matemático y mantienen una visión más próxima al holismo metodológico.

La gran diversidad de teorías económicas vigentes y las enormes dificultades que la economía como ciencia social tiene para aplicar el principio de falsabilidad podrían llevar a la conclusión de que, en nuestros días, existen múltiples enfoques posibles para estudiar los fenómenos económicos sin que ninguno sea superior a otro. Y, aunque esto es parcialmente cierto²⁷, la verdad es que la preeminencia de las corrientes ortodoxas es innegable, gracias, al menos en parte, a sus intereses compartidos con los poderes económicos y empresariales y a los inauditos medios financieros y mediáticos que tiene a su disposición. Las teorías ortodoxas

²⁵Algunos ejemplos de autores heterodoxos que, a pesar de serlo, rechazan la teoría laboral del valor marxiana son *Joan Robinson* o *Piero Sraffa* (GUERRERO, 1997). En estos casos, no obstante, desarrollan sus postulados sobre la base de algún tipo de lucha de clases antagónicas en el seno del capitalismo.

²⁶Evidentemente, en una investigación como la que nos ocupa no tiene cabida un estudio debidamente pormenorizado del concepto de *clase social*. Máxime cuando el propio *Marx* no llegó a desarrollar una teoría completa sobre esta idea, sino que se limitó a algunas consideraciones prácticas e interpretativas en diversos puntos de su obra, como en el tercer volumen de *El capital* (K3: 817-818) o, sobre todo, en *Las luchas de clases en Francia* (1850), *El 18 brumario de Luis Bonaparte* (1852) y *La guerra civil en Francia* (1871). Sin embargo, a lo largo de todo el texto destacaremos la importancia esencial que tiene este concepto para la comprensión del modo de producción capitalista y, desde luego, asumiremos plenamente la idea marxiana de que “toda la historia de la sociedad humana, hasta la actualidad, es una historia de luchas de clases” (MPC: 35). No en vano nos parece obvio que “La clase obrera no es una construcción ideológica, sino la condición y el resultado de la acumulación capitalista que, ineludiblemente, se basa en la explotación de los trabajadores” (ARRIZABALO, 2014: 290). Los dos autores contemporáneos que quizá hayan profundizado, aclarado y también polemizado en mayor medida con el concepto marxista de clases sociales son *Göran Therborn* (1978 y 1980) y *Erik Olin Wright* (1978 y 1985). Otras obras esenciales sobre esta cuestión son LUKÁCS, 1923 y POULANTZAS, 1973.

²⁷Como demuestra, por ejemplo, el hecho palpable de que el Banco Central de Suecia sea capaz de otorgar el mal llamado “Premio Nobel de Economía” a autores que sostienen teorías frontalmente opuestas y radicalmente irreconciliables, como el llamativo caso del año 1974, en el que le fue concedido a la vez a *Gunnar Myrdal* y a *Friedrich von Hayek* (www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/1974/).

xas tratan de marginar con tal fuerza a las corrientes heterodoxas alternativas que resulta ilusorio suponer que todas las propuestas gozan de iguales posibilidades de desarrollo en el ámbito académico, político o institucional. Por eso, la elección de un paradigma distinto o contrario a los convencionales es, como lo ha sido siempre, una tarea arriesgada que asegura a quien la toma mayores dificultades tanto para desarrollar su carrera profesional como para gozar de una difusión amplia²⁸.

II.1.2.2 CRÍTICA

Las grandes obras económicas de *Karl Marx* y una buena parte de las históricas, políticas y filosóficas, ya sean en solitario o con la colaboración de *Engels*, incluyen en su título o en su subtítulo la palabra “crítica”, lo que muestra claramente la vocación de su pensamiento²⁹. Pero, ¿por qué es el marxismo una teoría crítica? Para responder a esta pregunta adecuadamente es recomendable acudir en primer lugar, de nuevo, a la etimología. El adjetivo “crítico/a” procede del latín “criticus” y éste, a su vez, del griego “κριτικός”, procedente del sustantivo “κριτική”, cuyo significado se asimila al de “juicio”, “examen” o “análisis”. Así, un enfoque crítico es, etimológicamente, un enfoque que analiza, examina y juzga. Evidentemente, ninguna teoría científica —ya sea la economía o cualquier otra ciencia social o natural, ya sea la perspectiva marxista o alguna distinta— puede dejar de ser crítica en este sentido, ya que la ciencia no es sino la constante puesta en duda de lo previamente creído o demostrado o, dicho de otra forma, la *perenne posibilidad de refutación*. En este sentido, toda teoría científica deberá ser crítica, ya que el incumplimiento de este requisito la convertiría en dogma, que es la antítesis de la ciencia³⁰.

Pero, mucho más allá de esto, el marxismo es una teoría *explícitamente* crítica porque pone en duda tanto las presunciones teóricas del liberalismo económico (LICHTHEIM, 1970: 101) como, sobre todo, la estructura social del capitalismo. Mientras los paradigmas ortodoxos asumen como axiomas ciertas afirmaciones que no se plantean debatir y que, en la mayor parte de las ocasiones, ni se molestan en explicar³¹, el marxismo critica radicalmente (es de-

²⁸No en vano, *Keynes* decía “amigablemente” de los heterodoxos que formaban el “submundo herético” de la economía (DOBB, 1973: 134).

²⁹Esto se da en la mayor parte de sus obras de carácter económico, como *Introducción a la crítica de la economía política* (1857), *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política* —conocidos como *Grundrisse*— (1857-58), *Contribución a la crítica de la economía política* (1859) y, por supuesto, los tres volúmenes de *El capital* (1867/85/94), subtítulo *Crítica de la economía política*, aunque también se muestra en los opúsculos sobre diversos programas de la socialdemocracia alemana, como la *Crítica al programa de Gotha* (1875). Esta tendencia llega al extremo en el irónico subtítulo de *La sagrada familia: Crítica de la crítica crítica* (con *Engels*, 1845).

³⁰“El dogma produce intolerancia en cualquier campo del saber [...], considerar la propia verdad como la única posible significa negar toda búsqueda de la verdad. En efecto, quien está seguro de poseer la verdad no necesita ya buscarla, no siente ya la necesidad de dialogar, de escuchar al otro, de confrontarse de manera auténtica con la variedad de lo múltiple. Sólo quien ama la verdad puede buscarla de continuo. Esta es la razón por la cual la duda no es enemiga de la verdad, sino un estímulo constante para buscarla. Sólo cuando se cree verdaderamente en la verdad, se sabe que el único modo de mantenerla siempre viva es ponerla continuamente en duda. Y sin la negación de la verdad absoluta no puede haber espacio para la tolerancia.” (ORDINE, 2013: 131).

³¹Esto ha ocurrido siempre con las teorías ortodoxas. Ya *Marx* criticaba a los clásicos en el mismo sentido: “La Economía Política parte del hecho de la propiedad privada, pero no lo explica. [...] La Economía Política no nos proporciona ninguna explicación sobre el fundamento de la división de trabajo y capital, de capital y tierra. Cuan-

cir, *desde su raíz*) los cimientos mismos de la teoría convencional³². Cuando el marxismo pone en duda la supuesta tendencia al equilibrio y la armonía social del sistema económico actual, cuando mantiene vivo el debate sobre las teorías del valor e impugna la teoría subjetiva de la utilidad marginal, cuando afea a la Academia su huida de la realidad (GUERRERO, 1997: 28-29) y su enroque en las torres de marfil de las platónicas matemáticas³³ o cuando reta a marginalistas y keynesianos a refutar la hipótesis de la tendencia autodestructiva del capitalismo, está siendo crítico en un sentido fuerte, ya que plantea, sencillamente, la necesidad de no dar nada por hecho, sino de seguir debatiendo seriamente.

En este sentido, no deja de ser paradójico que muchos economistas celosamente cobijados en los convencionalismos de la ortodoxia conciban al marxismo, en general, y a *Marx*, en particular, como dogmáticos, con la excusa de la espuria apropiación que se hizo de su nombre en la construcción de filosofías de pensamiento único en algunos países del llamado socialismo real. Estas concepciones se encuentran tanto más alejadas del espíritu marxista cuanto más creen en la infalibilidad de sus postulados, de igual manera que las verdades reveladas de las religiones constituyen la antítesis de la filosofía y de la ciencia. Leer *El capital* acríticamente, como se lee un texto religioso, es, sin duda alguna, peor que prohibirlo³⁴.

Pero la palabra crítico tiene una segunda acepción según la cual se refiere a algo perteneciente o relativo a la *crisis*³⁵. Este concepto, procedente del latín “crisis” y, a su vez, del griego “κρίσις”, se refiere a un cambio, una ruptura o una elección decisiva. En su concepción dialéctica propia del materialismo histórico, el marxismo considera el capitalismo como una etapa histórica más dentro de la evolución de la sociedad humana; una etapa caracterizada por contradicciones internas crecientes que, del mismo modo que permitieron su advenimiento y apogeo tras la disolución del feudalismo, lo conducirán a su crisis, esto es, a su desaparición y sustitución por otro sistema diferente (GAMBLE Y WALTON, 1976: 120). Así, “su objetivo es comprender la naturaleza del capitalismo en tanto que sistema transitorio, como estadio particular del desarrollo social. Para el marxismo, la búsqueda de las leyes económicas del funcionamiento y de la evolución del sistema capitalista está indisociablemente vinculada a la pers-

do determina, por ejemplo, la relación entre beneficio del capital y salario, acepta como fundamento último el interés del capitalista; en otras palabras, *parte de aquello que debería explicar*. Otro tanto ocurre con la competencia, explicada siempre por circunstancias externas.” (MEF: 104; *cursivas doc.*).

³²“En su aspecto teórico, el marxismo era tanto una explicación como una crítica de la sociedad burguesa” (LICHTHEIM, 1970: 93).

³³Acerca de esto, resulta preclara la afirmación de *Wittgenstein* sobre la función puramente instrumental y nunca finalista de las matemáticas: “En la vida [...] utilizamos las proposiciones matemáticas *sólo* con el fin de deducir, de las proposiciones que no pertenecen a las matemáticas, otras que igualmente no pertenecen a las matemáticas” (WITTGENSTEIN, LUDWIG (1922). *Tractatus logico-philosophicus*. Londres: 169; citado en DOBB, 1973: 20).

³⁴“[Marx], que despreciaba todo dogmatismo, que tenía por máxima aquello de que hay que dudar de todo y que presentaba la crítica precisamente como forma de hacer entrar en razón a los dogmáticos, todavía tuvo tiempo de ver cómo, en su nombre, se construía un sistema filosófico para los que no tienen duda de nada y se exaltaba su método como llave maestra para abrir las puertas de la explicación de todo.” (FERNÁNDEZ BUEY, 2009: 13). En una carta a *Sombart* (*Obras escogidas*, III: 532), *Engels* dice “[...] toda la concepción de Marx no es una doctrina, sino un método. No ofrece dogmas hechos, sino puntos de partida para la ulterior investigación y el método para dicha investigación.”

³⁵Según la RAE, crítico es: “1. adj. Perteneciente o relativo a la crítica; 2. adj. Perteneciente o relativo a la crisis.”

pectiva de su transformación.” (GILL, 1996: 75). En este sentido, por lo tanto, la teoría marxista es una teoría crítica por ser una teoría de la crisis, del cambio, de la evolución a través de la revolución.

Por otra parte, la naturaleza profundamente crítica de la teoría marxista responde también a que adopta una perspectiva *conflictiva* de la realidad económica. La razón está en que considera que la división en clases en que se basa la sociedad capitalista se fundamenta en la explotación de una clase por otra; en este caso, del capital por el trabajo. Por ello, afirma que ambas clases sociales son antagónicas por definición y, consecuentemente, rechaza de plano la posibilidad de que existan intereses comunes a ambas en el marco del modo de producción capitalista (GILL, 1996: 233-256). Impugna, consecuentemente, las tesis que niegan la existencia de dichas clases sociales o de la lucha entre ambas, cuestiones que el marxismo considera consustanciales al capitalismo y esenciales para su comprensión.

Por lo tanto, la perspectiva marxista se construye sobre un paradigma crítico del conflicto entre clases sociales según el cual una minoría es capaz de imponer su dominación sobre una mayoría sometida gracias a la propiedad o el control de los medios de producción. Esta concepción cree posible y deseable (e, incluso, históricamente inevitable en algunos casos) la construcción de una sociedad más justa e igualitaria en la que no exista esta relación de explotación gracias a la abolición de las clases sociales. Lógicamente, sobre la base de una idea optimista de la sociología humana que considera al hombre como un ser naturalmente cooperativo, solidario y dotado de cualidades como la empatía y el altruismo o, al menos, capaz de serlo si las instituciones sociales, fuertemente restrictivas a causa del poder que sobre ellas tienen las clases dominantes, permitieran, facilitaran o estimularan este tipo de comportamiento³⁶.

II.1.2.3 SOCIAL E HISTÓRICA

Marx se educó bajo la influencia del grandioso sistema filosófico de *Hegel* y perteneció al círculo de los hegelianos de izquierda. Consideraba la *dialéctica*³⁷ como el método definitivo para comprender la evolución de la sociedad humana, pero pronto abominó del idealismo propio del sistema del filósofo alemán (K1: xxiii, xxiv; IA: 49-50); primero, siguiendo los pasos de la crítica a la religión de *Feuerbach* y, después, desarrollando el concepto de *materia-*

³⁶En relación a la idea marxiana del hombre, dice *Mills* (citado en KERBO, 2002: 86): “Una imagen positiva del hombre, de lo que el hombre podría llegar a ser, subyace a cada línea de su análisis de lo que consideraba una sociedad inhumana”. En todo caso, conviene no confundir esta visión con el concepto rousseauniano del “buen salvaje”. *Rousseau* abjuraba de la civilización por ser, a su juicio, un agente de corrupción de la naturaleza esencialmente bondadosa del hombre. *Marx*, sin embargo, cree en el progreso socioeconómico y afirma que el ser humano sólo puede alcanzar su plenitud en la sociedad, aunque sólo si ha abolido las clases sociales. *Rousseau* pretendía la vuelta a la comunidad primitiva como medio de regeneración del hombre, mientras que *Marx* apostaba por superar el capitalismo como tipo último de sociedad explotadora y aprovechar sus logros materiales para alcanzar el socialismo.

³⁷La dialéctica, del griego *διαλεκτική*, no es sólo un concepto hegeliano, sino una forma de afrontar las contradicciones de la realidad en la búsqueda de la verdad o la razón que se remonta a *Platón*.

lismo histórico, visión de la sociedad que supone el conocimiento humano como reflejo de la realidad, y no al contrario (FERNÁNDEZ BUEY, 2009).

Pero si la figura de *Marx* resulta única es porque a este sustrato filosófico del idealismo alemán le agregó las bases políticas del socialismo utópico francés y la estructura científica de los economistas clásicos británicos (LICHTHEIM, 1970: 93). El resultado es una concepción del mundo que le permite deducir que las sociedades y su historia son, en última instancia, el resultado de las condiciones de su propia producción y reproducción, es decir, de sus condiciones materiales de vida³⁸. Por ello, el marxismo considera los modos de producción, sus fuerzas productivas y las relaciones sociales que generan como el punto de partida en el estudio de las sociedades humanas y la comprensión de aquéllas como la única manera de entender el desarrollo, evolución y cambio a lo largo de la historia de éstas (IA: 36-37).

Según esta concepción, *Marx* distingue metafóricamente entre la *estructura* (a veces llamada infraestructura), que serían las *relaciones sociales* determinadas por las *fuerzas productivas* que forman la base económica o material de la producción, y la *superestructura*, que está compuesta por el conjunto de valores, creencias, normas y mitos que configuran el corpus ideológico, político, religioso, cultural, filosófico y legal de la sociedad³⁹. La estructura determina en última instancia la superestructura y ésta garantiza la legitimación y continuidad de aquélla (KERBO, 2002: 89; HARRISON, 1978: 17-18). El celeberrimo prólogo de *Contribución a la crítica de la economía política*, aclara estos conceptos de forma insuperable:

En la producción social de su existencia, los hombres establecen determinadas relaciones, necesarias e independientes de su voluntad, relaciones de producción que corresponden a un determinado estadio evolutivo de sus fuerzas productivas materiales. La totalidad de esas relaciones de producción constituye la estructura económica de la sociedad, la base real sobre la cual se alza un edificio jurídico y político, y a la cual corresponden determinadas formas de conciencia social. El modo de producción de la vida material determina el proceso social, político e intelectual de la vida en general. No es la conciencia de los hombres lo que determina su ser, sino, por el contrario, es su existencia social lo que determina su conciencia⁴⁰. C: 4-5.

La idea materialista de la Historia, unida a los conceptos de fuerzas productivas, relaciones de producción, estructura y superestructura, conducen a *Marx* a una comprensión *dialéctica* de los fenómenos económicos y de la evolución de las sociedades humanas. Esta evolución se caracteriza porque los constantes avances y cambios de las fuerzas productivas acaban chocando contra las relaciones sociales de producción que, aunque también evolucionan,

³⁸Esto no debe confundirse con una concepción simplista e interesada del marxismo como una teoría *economicista*, *reduccionista* o *determinista*. El materialismo no consiste en identificar cada elemento o cambio en la forma de las relaciones sociales unívoca y unidireccionalmente con un determinado factor económico, ni implica que la estructura productiva determine siempre y en cualquier caso la superestructura jurídica y cultural (HARRISON, 1978: 18). “Leen a *Marx* al revés quienes reducen sus obras a un determinismo económico.” (FERNÁNDEZ BUEY, 2009: 13). Por otro lado, si bien hay ciertos textos políticos de *Marx* en los que puede parecer evidente un determinismo economicista, las obras de madurez —entre las que destacan los *Grundrisse* de 1857-58 como material complementario a *El capital* de enorme valor— rechazan esta interpretación (KERBO, 2002: 89).

³⁹Es importante, aunque obvio, recordar que son tres dimensiones o tres *momentos*, como los llama *Marx* los que determinan la dinámica de las sociedades: “las fuerzas productivas, las condiciones [o relaciones] sociales y la conciencia [o superestructura]” (IA: 63).

⁴⁰O, también: “No es la conciencia la que determina la vida, sino la vida la que determina la conciencia.” (IA: 50).

lo hacen mucho más lentamente y acaban convirtiéndose en un obstáculo para el desarrollo productivo (IA: 168). Esta contradicción fundamental acaba, antes o después, dando lugar a una transformación necesariamente *revolucionaria* tanto de las relaciones sociales basadas en la producción (estructura) como de las configuraciones jurídicas, sociales y políticas (superestructura). Como dice *Marx* en la continuación del texto anterior:

En un estadio determinado de su desarrollo, las fuerzas productivas materiales de la sociedad entran en contradicción con las relaciones de producción existentes [...]. Esas relaciones se transforman de formas de desarrollo de las fuerzas productivas en ataduras de las mismas. Se inicia entonces una época de revolución social. Con la modificación del fundamento económico, todo ese edificio descomunal se trastoca con mayor o menor rapidez. [...] Una formación social jamás perece hasta tanto no se hayan desarrollado todas las fuerzas productivas para las cuales resulta ampliamente suficiente, y jamás ocupan su lugar relaciones de producción nuevas y superiores antes de que las condiciones de existencia de las mismas no hayan sido incubadas en el seno de la propia antigua sociedad. C: 5.

La dialéctica materialista conduce a *Marx* a una conclusión obvia: las sociedades humanas no son, en ningún caso, eternas o permanentes, sino esencialmente históricas y, por lo tanto, necesariamente temporales⁴¹. Nacen, se desarrollan, llegan a un período de auge y acaban decayendo como consecuencia de la interacción entre estructura y superestructura, de la dinámica de las relaciones sociales basadas en el progreso técnico. Esto significa, por lo tanto, que las sociedades humanas se van sucediendo a lo largo de la Historia, pero no en una línea cualquiera, sino a través de un proceso con una tendencia materialmente progresiva basada en el conocimiento acumulativo del género humano.

Este progreso se cimienta, como decimos, en la dinámica potencial de cambio que subyace a todo sistema social y que acaba haciéndose realidad mediante episodios revolucionarios de mutación radical. Sin embargo, aunque el marxismo considera que estos procesos latentes y sus manifestaciones explosivas dependen en gran medida de factores ajenos al comportamiento humano consciente, lo cierto es que no se trata de un paradigma mecanicista (SWEETZ, 1942: 31).

Los hombres hacen su propia historia, pero no la hacen a su voluntad, bajo condiciones elegidas por ellos mismos, sino bajo condiciones directamente existentes, dadas y heredadas. La tradición de todas las generaciones muertas gravita como una pesadilla sobre el cerebro de los vivos. BLP: 33.

Su filosofía materialista, dialéctica e histórica es la razón por la que el marxismo no puede aceptar las ideas que sobre la sociedad tienen las escuelas ortodoxas. Según éstas, los indivi-

⁴¹Los científicos sociales convencionales, aun sinceramente dispuestos a reconocer esto para las sociedades anteriores a la capitalista, suelen ser reacios a aplicar el mismo rasero al capitalismo. El propio título de la otrora famosa obra de Francis Fukuyama, *El fin de la Historia y el último hombre* (1992), habla bien a las claras de esta actitud. “Esta médula no histórica y antihistórica del pensamiento burgués aparecen en una forma más evidente cuando consideramos *el problema del presente como un problema histórico*. [...] La completa incapacidad de todos los pensadores e historiadores burgueses para comprender los acontecimientos histórico-mundiales del presente como historia del mundo quedará como un recuerdo desagradable para toda gente sensata [...]”. (LUKÁCS, GYÖRGY (1923). *Historia y conciencia de clase*; citado en SWEETZ, 1942: 32). No obstante, esta incapacidad no es exclusiva de la economía convencional, sino que también caracteriza a los diversos tipos de socialismo premarxista (HARRISON, 1978: 11-15) y a otras formas de pseudosocialismo pequeñoburgués, como el cooperativismo o como diversas modas actuales, del tipo de la economía del bien común o las teorías del decrecimiento.

duos (agentes económicos) interactúan con las cosas (bienes y servicios) de forma racional y utilitarista, buscando el máximo beneficio propio y, con ello, supuestamente, el máximo beneficio colectivo⁴². El resultado de estas acciones independientes, aisladas y descoordinadas daría lugar, mediante una tendencia intrínseca al equilibrio, al mejor de los resultados posibles⁴³ o, al menos, a un resultado subóptimo susceptible de ser mejorado mediante mecanismos compatibles con el sistema⁴⁴. De esa manera, estos análisis parten necesariamente de una entelequia, una idea del ser humano absolutamente ajena a la realidad social del hombre. En lugar de concebirlo como el producto y, al mismo tiempo, el productor de la sociedad, lo suponen independiente de ella. Y la sociedad, en lugar de ser un todo en constante cambio determinado por sus partes y, al mismo tiempo, determinante para ellas, resulta ser la simple suma de actores individuales.

Para la perspectiva marxista, la sociedad, cuya configuración ideológica y política está determinada por las relaciones de producción, determina decisivamente la vida de los hombres, cuya conciencia del mundo, aspiraciones y comportamiento no pueden ser estudiados como una variante agregada de seres individuales, sino como el resultado de una serie compleja de relaciones sociales (IA: 17). Para el marxismo, el ser humano no es el *homo œconomicus* del capitalismo utilitarista de *Bentham* (RACIONERO, 1983: 22), sino el *zoon politikon* (ζῷον πολιτικόν) de *Aristóteles*⁴⁵.

De esta cuestión deriva otra más esencial a la hora de entender las razones por las que el marxismo es una teoría profundamente social. Todas las escuelas ortodoxas, acepten o no la existencia de contradicciones consustanciales al sistema, asumen una concepción *armonicista* del capitalismo, es decir, que creen que todos los miembros de la sociedad comparten intereses comunes que el capitalismo puede satisfacer en términos generales, por más que pueda haber desequilibrios puntuales, discrepancias parciales o sectores minoritarios netamente perjudicados⁴⁶. De este modo, niegan la existencia de clases sociales antagónicas y de explotación sistemática del trabajo por parte del capital.

⁴²Huelga recordar justificaciones tan peregrinas como la fábula de las abejas de *Mandeville* (GALLEGO, 2009: 20-21) o la celeberrima metáfora de la *mano invisible* de *Adam Smith*, mitificada por la economía convencional hasta extremos insospechados. No deja de ser curioso (y significativo) el gigantesco ascendiente que este concepto ha tenido a lo largo de la historia del pensamiento económico ortodoxo si tenemos en cuenta que *Smith* lo emplea *una sola vez* a lo largo de su única y extensa obra económica (SMITH, 1776: 554) y simplemente como metáfora ilustrativa de un principio que no llega a demostrar, sino que se limita a describir.

⁴³Caso de la escuela neoclásica y sus herederos.

⁴⁴Caso de la escuela keynesiana y sus herederos.

⁴⁵"El hombre es, por naturaleza un animal cívico [*zoon politikon*]. Y el enemigo de la sociedad ciudadana es, por naturaleza, y no por casualidad, o bien un ser inferior o más que un hombre." (ARISTÓTELES, s. IV a.C.: 47). "Y el que no puede vivir en sociedad, o no necesita nada por su propia suficiencia, no es miembro de la ciudad, sino como una bestia o un dios." (*ibidem*: 48). A este respecto, *Marx* manifiesta su crítica feroz y sarcástica sobre el gusto de los "economistas vulgares" (agudizado entre los neoclásicos actuales) por las "robinsonadas": "El hombre es, en el sentido más literal, un *zoon politikon*, no solamente un animal social, sino un animal que sólo puede individualizarse en la sociedad. La producción por parte de un individuo aislado, fuera de la sociedad [...] no es menos absurda que la idea de un desarrollo del lenguaje sin individuos que vivan juntos y hablen entre sí." (IA: 282-283).

⁴⁶De ahí que las escuelas convencionales insistan en centrar el análisis de los posibles desequilibrios del sistema en la esfera de la *circulación*, superficial por naturaleza, y no de la *producción*, fundamento esencial del mecanismo de explotación del capitalismo.

El marxismo impugna este armonicismo desde su misma raíz. No sólo constata la existencia de clases sociales con intereses contrarios, sino que considera que estas clases y su antagonismo son producto del capitalismo y el resultado directo de la explotación de unos seres humanos por otros⁴⁷. Afirma que la clase trabajadora, crecientemente mayoritaria, es explotada sistemáticamente por la clase capitalista, que en esta situación se fundamenta la lógica del sistema y que no cabe la posibilidad de que sus intereses converjan de ninguna manera dentro de las reglas del capitalismo. Como dijo en una de sus más famosas citas:

Toda la historia de la sociedad humana, hasta el día de hoy, es una historia de lucha de clases. Libres y esclavos, patricios y plebeyos, barones y siervos de la gleba, maestros y oficiales; en una palabra, opresores y oprimidos, frente a frente siempre, empeñados en una lucha ininterrumpida, velada unas veces, y otras franca y abierta, en la lucha que conduce en cada etapa a la transformación revolucionaria de todo el régimen social o al exterminio de ambas clases beligerantes. *MPC*: 35.

Por consiguiente, mientras que las teorías ortodoxas son *asociales* (SWEETZ, 192: 15), en el sentido de que consideran la sociedad capitalista como un dato previo, un conjunto básicamente armónico, estático y susceptible de continuidad *ad æternum*, el marxismo tiene sus raíces en la mismísima naturaleza contradictoria y dinámica de la sociedad, lo que le da un carácter profundamente social.

Pero, además de reconocer esto, la economía marxista no se imagina neutral, “técnica” o puramente positiva (IA: 285), como las escuelas ortodoxas, que pretenden serlo, pero no lo son. Los economistas marxistas se esfuerzan en desvelar el funcionamiento real del capitalismo con un doble objetivo: el inmediato, que es mejorar la situación de la clase trabajadora, y el mediato, que es acelerar la caída del sistema. Por lo tanto, podríamos decir que el marxismo no concibe la economía como ciencia únicamente positiva, sino también normativa, sea cual sea la perspectiva desde la que se plantee⁴⁸. Sin embargo, se diferencia de las corrientes dominantes en que *el marxismo toma partido explícitamente*, mientras que aquéllas hacen de forma implícita, aunque se empeñen en negarlo de plano⁴⁹.

Por último, el marxismo critica abiertamente la separación estanca entre ramas del conocimiento que se ha generalizado como norma en las diversas ciencias, incluyendo las sociales. Es obvio que la división en áreas se hace inevitable cuando la ciencia ha llegado lejos y que la pretensión renacentista del sabio universal es inabarcable en el siglo XXI. Sin embargo, de

⁴⁷En su sarcástico análisis de “Marx, el sociólogo”, *Schumpeter* dedica algunas de sus más mordaces palabras a esta concepción fundamentalmente conflictiva del marxismo: “Para cualquier mente que no esté deformada por el hábito de manosear el rosario marxiano debería ser obvio que la suya [la que se produce entre las clases sociales] es una relación básicamente de cooperación en tiempos de normalidad y que cualquier teoría que afirme lo contrario debe de basarse en gran medida en casos patológicos.” (SCHUMPETER, 1942: 19; *trad. doc.*).

⁴⁸Exactamente del mismo modo que no concibe la filosofía como una pura especulación metafísica, sino como un camino para la comprensión y, sobre todo, la transformación del mundo. Una de sus más famosas citas es la 11ª tesis sobre Feuerbach, en la que dice que “Los filósofos no han hecho más que interpretar de diversos modos el mundo, pero de lo que se trata es de transformarlo” (NEFFA, 2006: 17).

⁴⁹Criticando la supuesta amoralidad radical que se le trataba de inocular ya en los tiempos de los clásicos (MEF: 161, 162) *Marx* afirma que “La Economía, pese a su mundana y placentera apariencia, es una verdadera ciencia moral, la más moral de las ciencias.” (*ibidem*: 159).

ahí a parcelar el conocimiento en espacios cerrados y casi incomunicados recíprocamente va un abismo. Esta separación convierte a los economistas en técnicos especializados, supuestamente neutrales y perfectamente ajenos a los historiadores, los filósofos, los politólogos y los sociólogos, lo que significa simplemente que son perfectos ignorantes de la historia, la filosofía, la política y la sociología. Este aislamiento mutuo es algo profundamente irracional e insensato por cuanto la economía, como las demás áreas mencionadas, no deja de ser una perspectiva de análisis de la misma sociedad que estudian el resto de disciplinas y no un conjunto separado de herramientas o conocimientos⁵⁰.

El proceso de transformación del científico con vocación social, crítica e interdisciplinar en economista supuestamente técnico, neutral, acrítico y ultraespecializado se refleja hasta en el nombre de la materia, que, desde finales del siglo XIX, deja de llamarse economía política para ser, simplemente, economía⁵¹. Y no sólo como cambio en la denominación, sino como reestructuración integral de los objetivos y el alcance de la materia, que se centra en las cuestiones técnicas y matemáticas del equilibrio y margina absolutamente su naturaleza social y contradictoria en un preocupante ejercicio de evasión (SAMPEDRO, 1976: 14).

El marxismo, al negar esto, retoma una visión holística y crítica del hombre y de la sociedad en su profunda interrelación mutua sin la cual es imposible entender cabalmente sus procesos y fundamentos, lo que redundaría en un marco de análisis verdaderamente social en cuanto completo, multidisciplinar e interrelacionado. Y lo hace porque la economía no es una ciencia técnica, sino una ciencia social, histórica y política por varias razones. En primer lugar, la economía política es una ciencia social porque estudia las relaciones sociales de producción⁵², y no únicamente las fuerzas productivas, su combinación o su rendimiento, cuestiones más propias de las ciencias técnicas y físicas, así como del campo de la ingeniería. Esto implica, además, que la economía está íntima e inevitablemente relacionada de forma directa con el resto de campos de estudio de lo social, campos de los que, de hecho, la vocación holística del marxismo abomina como entes independientes y excluyentes entre sí. En segundo lugar, la economía política es una ciencia histórica porque no estudia la sociedad en términos

⁵⁰Esta impugnación a la separación y el aislamiento de las ciencias sociales entre sí no es una crítica únicamente marxista (ORDINE, 2013: 14). Por ejemplo, Gunnar Myrdal, entre otros, insiste en ello: “[El] aislamiento de una parte de la realidad social demarcándola como económica, no es lógicamente posible. En realidad no hay problemas «económicos», «sociológicos» o «psicológicos» sino, simplemente, problemas, y todos ellos son complejos.” (MYRDAL, G., 1972: 171).

⁵¹La esfera del conocimiento que en la actualidad se denomina “economía” (*economics*) fue llamada “economía política” (*political economy*) desde su nacimiento hasta finales del siglo XIX. En efecto, esta acuñación, ideada en 1615 por el célebre fisiócrata Antoine de Montchétien en su obra *Traicté de l'économie politique*, fue la utilizada por todos los economistas y pensadores clásicos hasta la popularización del famoso manual de economía de Alfred Marshall de 1890, *Principles of Economics*. En este texto, el autor inglés dio la partida de nacimiento oficial a la nueva manera de ver y llamar a esta ciencia, si bien ya había sido un término propuesto por Jevons algunos años antes. En todo caso, a lo largo del texto emplearemos indistintamente cualquiera de las dos denominaciones, aun considerando preferible por su naturaleza y connotaciones la de economía política, como hacen otros autores (por ejemplo, TORRES, 2005: 27).

⁵²Como afirma Engels en su prólogo a la *Contribución a la crítica de la economía política*, “La economía no trata de cosas, sino de relaciones sociales entre personas y, en última instancia, entre clases; si bien esas relaciones van siempre unidas a cosas y aparecen como cosas.” (C: 341).

genéricos o atemporales, sino en función del momento concreto que atraviesa y también del entorno físico y cultural en el que se asienta, ya que cada etapa de la historia económica del ser humano está regida por leyes distintas que requieren preguntas, métodos y respuestas diferentes (ENGELS, 1878: 2ª parte, cap. 1 [53%]). Y en tercer lugar, la economía política es, valga la redundancia, una ciencia política, es decir, íntimamente relacionada con el poder y las relaciones de dependencia, explotación o libertad que se establecen entre grupos y clases sociales sobre la base de sus relaciones de producción. Estas cuestiones no sólo no son ajenas de ninguna manera al campo de estudio de esta ciencia, sino que constituyen por definición un elemento central de su ámbito de conocimiento, puesto que son, al mismo tiempo, consecuencia y causa directa de los fenómenos económicos, hechos cuya comprensión es sencillamente imposible sin atender a estas consideraciones.

II.2 TEORÍA MARXISTA DEL VALOR, EL PLUSVALOR Y LA ACUMULACIÓN

Cualquier paradigma que pretenda estudiar con solvencia el modo de producción capitalista deberá aportar una explicación razonable del funcionamiento del mecanismo del intercambio mercantil y, en concreto, deberá ser capaz no sólo de describir la operativa del sistema de precios y la competencia, sino que estará obligada a ofrecer una hipótesis de su origen y formación, así como del sustrato sobre el que se cimienta el intercambio de mercancías⁵³ (GUERRERO, 2006: 13). Dicho de otra manera, deberá tener una *teoría del valor*.

Desde nuestra perspectiva, la única teoría del valor que cumple con los requisitos expuestos y, con ello, permite un análisis profundo del funcionamiento del capitalismo, es la *teoría*

⁵³Recordemos que un *bien* es un producto del trabajo humano destinado a satisfacer alguna necesidad (bien de consumo o medio de vida) o a participar en la producción (bien de capital), mientras que una *mercancía* es, sencillamente, un bien destinado al intercambio o la venta (GOUVERNEUR, 2005: 27), es decir, un producto del trabajo humano cuya apropiación o uso exige el pago de un precio (GUERRERO, 1995: 202). El comercio presupone la *propiedad* del producto intercambiado por parte de los participantes en la operación y, claro está, el reconocimiento mutuo de dicha propiedad (ROSDOLSKY, 1968: 212). Por ello, el intercambio se basa en la *igualdad* de las partes involucradas en cuanto propietarias de las mercancías y en la *libertad* de ambas para disponer de sus bienes y decidir sobre su compraventa (*loc. cit.*), así como en la *reciprocidad* en el resultado del intercambio, puesto que, como razonaremos enseguida, la permuta mercantil basará en el valor de las respectivas mercancías que, a su vez, estará fundamentado en el trabajo que exige su producción. Estas características del intercambio mercantil, cimentadas a su vez sobre la base de la ley tácita de apropiación del producto del trabajo propio que ha sido característica de las economías mercantiles previas al capitalismo, son innegables en el plano formal o legal, pero no funcionan del modo expuesto en la esfera real. Así, la teoría marxiana se plantea como objetivo básico, ya desde sus inicios, averiguar el modo en que, como dice Marx en los *Grundrisse*, “la propiedad privada del producto del propio trabajo se identifica con la separación de trabajo y propiedad. De este modo el trabajo será = [sic] a crear propiedad ajena, y la propiedad, a dominar trabajo ajeno.” (citado en ROSDOLSKY, 1968: 218).

Pero la mercancía no es, simplemente, una determinada caracterización de los bienes, sino el elemento esencial, la clave a partir de la cual se debe intentar comprender con profundidad el modo de producción mercantil más avanzado: el capitalismo. No en vano, el propio Marx comienza dos de sus obras económicas fundamentales con las siguientes frases:

“A primera vista, la riqueza burguesa aparece como una descomunal acumulación de mercancías, y la mercancía individual, como su existencia elemental.” C: 9.

“La riqueza de las sociedades en que impera el régimen capitalista de producción se nos aparece como un inmenso arsenal de mercancías y la mercancía, como su forma elemental. Por eso, nuestra investigación arranca del análisis de la mercancía.” K1: 3.

*marxista del valor*⁵⁴. Este paradigma, que representa la expresión más perfeccionada de las *teorías laborales del valor*, es la base esencial sobre la que se construye todo el edificio teórico del paradigma marxista que asumimos a lo largo de este trabajo (EDVINSSON, 2005: 14).

Una vez analizada la naturaleza del valor y el fondo del mecanismo formal del intercambio mercantil, estamos en condiciones de estudiar el origen y el proceso de generación del elemento nuclear de todo el modo de producción capitalista: el plusvalor. A partir de ahí, podremos profundizar en el mecanismo de explotación de la fuerza de trabajo por parte del capital, en el proceso de acumulación que moviliza todo el sistema y en la estructura de distribución de los frutos de la producción entre las distintas clases sociales. De este modo, estaremos en condiciones de adentrarnos en el estudio concreto del salario y del trabajo asalariado, claves fundamentales para el análisis del capitalismo sueco en general y el modelo Rehn-Meidner en particular.

II.2.1 CARACTERIZACIÓN DE LA TEORÍA MARXISTA DEL VALOR

“«El valor» es una relación social establecida entre las actividades laborales de millones de personas en todo el mundo.”

David Harvey⁵⁵.

Una teoría del valor ha de ofrecer una respuesta razonada (es decir, científica) y razonable (es decir, ajustada a la realidad) a una pregunta tan obvia como esencial que podemos plantear de varias maneras formalmente distintas, aunque iguales en el fondo: ¿cuál es el fundamento del valor?; ¿cómo se regula el intercambio de mercancías?; ¿cómo se determinan sus valores recíprocos?; ¿cómo se deciden sus precios? Sencillamente, hay que averiguar *por qué* las cosas tienen precio, *cuándo* tienen precio y *cuál* es ese precio (GUERRERO, 1995: 201).

A lo largo de la historia del pensamiento económico se han sucedido múltiples teorías del valor e, incluso, algunos autores y escuelas han sostenido varias diferentes o ninguna en absoluto. Para situar y diferenciar la teoría marxista, comenzaremos por proponer una clasificación de teorías del valor según tres criterios dicotómicos: *teorías objetivas y subjetivas*; *teorías intrínsecas y extrínsecas*; y *teorías cuantitativas y cualitativas*.

Llamamos *teorías objetivas* del valor a aquellas que consideran que el valor de la mercancía es reconocible de forma inequívoca e igual por distintos sujetos conscientes en circunstancias similares, sin que quepa la posibilidad de ser evaluado de forma diferente por cada uno de ellos. Ese valor no depende, por tanto, de la percepción personal y particular de nadie, sino de alguna característica de la mercancía que es igualmente percibida por agentes conscientes externos en términos intersubjetivos. Las *teorías subjetivas*, por el contrario, apuntan

⁵⁴Por mucho que algunos hayan insistido, con mayor o menor profundidad analítica, en proclamar a los cuatro vientos que el marxismo “en cualquier caso, está muerto y enterrado” (SCHUMPETER, 1942: 25; *trad. doc.*).

⁵⁵HARVEY, 2014: cap. II [7%]; *trad. doc.*

a que las mercancías son evaluadas de manera propia y distinta por cada sujeto, de modo que no cabe más valor de la mercancía que el que cada individuo le da en función de sus percepciones, características e intereses concretos. Por lo tanto, sólo tienen valor por ser *valoradas*, no por ser *valiosas* en sí mismas.

Las que llamamos *teorías intrínsecas* son aquéllas que consideran el valor como una cualidad propia de la mercancía e independiente tanto de situaciones o variables externas a ella como de la valoración que uno o diversos sujetos externos le otorguen. De hecho, según estas teorías, el valor es justamente la cualidad definitoria de las mercancías porque constituyen su esencia íntima y conforman su propia naturaleza. Por su parte, las *teorías extrínsecas* conciben el valor como una cualidad que es aportada a ciertas cosas por circunstancias o agentes ajenos a ellas y que, de este modo, las convierte en mercancías. Así, un objeto o hecho cualquiera se transformará en mercancía no por su propia génesis o naturaleza, sino por la consideración que en un momento determinado se le otorga.

Las *teorías cuantitativas* propugnan que el valor no sólo puede ser percibido por los sujetos que participan en el intercambio de mercancías o por cualquier observador ajeno, sino que está compuesto por alguna magnitud medible, extensiva, aditiva y escalar. Eso significa que dicha magnitud debe poder cuantificarse mediante un sistema métrico invariable, que depende directa y proporcionalmente del número de mercancías a las que se refiera⁵⁶ y que para su completa definición basta con un número y una unidad de medida⁵⁷. Por el contrario, las *teorías cualitativas* consideran que el valor, aun siendo una variable sensible a la hora de considerar las mercancías para el intercambio, no es susceptible de medición objetiva. Y no por carencias o imperfecciones en los sistemas de cálculo, sino porque la propia naturaleza de la magnitud que conforma el valor hace imposible su medición.

Según los criterios explicados, la teoría laboral del valor es *objetiva, intrínseca y cuantitativa*. En primer lugar, es *objetiva* porque afirma que el valor viene dado por la cantidad de *trabajo socialmente necesario* (§II.2.3) para su obtención o fabricación, dato que no depende del sujeto que pretenda evaluar la mercancía, sino de su propio proceso de producción (GUERRERO, 2006: 60). De este modo, un bien que necesite un determinado número de horas de esfuerzo como promedio según el estado de la tecnología y la productividad media de la fuerza de trabajo estará valorado en ese mismo número independientemente de quien pretenda evaluarlo o de su percepción subjetiva de la mercancía. Ese número de horas tomará la forma externa de valor de cambio, es decir, de una cierta cantidad de otras mercancías por las

⁵⁶Esto hace referencia a sus características de ser extensiva y aditiva. *Extensiva*, porque esta cualidad indica que la magnitud en cuestión depende de la cantidad de sustancia de aquello que se mida; en este caso, la cantidad de mercancías. De ese modo, dos unidades de la misma mercancía producidas en iguales circunstancias tendrán el doble de magnitud determinante del valor (y, por ello, doble valor) que una sola. Y *aditiva* porque, con ello, se hace referencia a que la cantidad de sustancia determinante de valor de distintas mercancías puede ser sumada entre sí, de manera que el valor de dos conjuntos de mercancías será igual a la suma de sus respectivos valores.

⁵⁷Sin necesidad de un vector que determine su dirección y sentido, razón por la que es una magnitud *escalar* y no *vectorial*, ni tampoco de una matriz de más de un índice (es decir, de rango superior a uno), por lo que no precisa el sistema de determinación de las magnitudes *tensoriales*.

que se podrá permutar sobre la base de unas ratios de intercambio determinadas por el valor de cada una de ellas.

En segundo lugar, es una teoría *intrínseca* porque afirma que el valor depende de un elemento propio de la mercancía que viene determinado por su propia elaboración y no por ningún factor exterior a ella. Las horas de trabajo que requiere un bien dependen únicamente de su proceso de producción y, aunque éste puede variar según la época y el lugar debido al variable grado de desarrollo de las fuerzas productivas, sigue siendo una variable originada en y por la propia génesis del producto.

Y en tercer lugar, y no el menos importante, la teoría laboral del valor es de índole *cuantitativa*, puesto que el trabajo humano es perfecta y objetivamente medible mediante el *tiempo*, es decir, el número de horas de trabajo. Como magnitud de medida del valor, el tiempo de trabajo cumple con los requisitos que comentábamos: es medible, extensiva, aditiva y escalar. *Medible* porque los seres humanos hemos establecido un sistema según el cual dividimos la duración de una rotación terrestre completa en 24 horas y cada una de ellas, según una escala sexagesimal, en horas y segundos, sistema que está determinado de forma que resulta invariable, por lo que es perfectamente objetivo y comprobable⁵⁸. Por otro lado, el tiempo de trabajo es una unidad *extensiva*, puesto que depende directamente de la cantidad de sustancia que mide (que no es otra que el flujo sucesivo de microsucesos), y *aditiva*, puesto que los periodos de tiempo dedicados al trabajo pueden ser agregados para obtener un sumatorio, ya se trate del trabajo de distintos individuos en un momento dado o de uno solo a lo largo del tiempo. Y, por último, es *escalar* porque no precisa más que de una cifra y una unidad de medida para ser totalmente definida, puesto que no exige posición ni dinámica relativa alguna.

La comparación objetiva, racional y científica entre las teorías utilitaristas que conforman la ortodoxia actual y la teoría laboral del valor marxista obliga a rechazar la primera y a aceptar sólo la segunda como explicación profunda, completa y realista del fenómeno genuinamente mercantil que es el valor⁵⁹. Las razones, que se extraen de lo analizado anteriormente, pueden resumirse en los siguientes puntos (GUERRERO, 2006: 23-44; 1995: 208-211):

— En primer lugar, dado que el grado de utilidad es un concepto puramente subjetivo y, como tal, esencialmente variable en función del evaluador y de las circunstancias, si el va-

⁵⁸En realidad, y aunque esto no altere la argumentación planteada y no pase de mera curiosidad, el paulatino perfeccionamiento de los métodos y técnicas de medición del tiempo y la irregularidad a muy largo plazo del movimiento terrestre han hecho que el mecanismo concreto de determinación del segundo y su definición, como unidad básica de medida temporal haya cambiado. Así, hasta 1967 se definía el segundo sobre la base del *tiempo astronómico* como la 1/86.400 parte (60 s · 60 min · 24 h) de la duración media del día solar entre 1750 y 1890, mientras que en la actualidad se utiliza el *tiempo atómico*, unidad más estable que la rotación planetaria y que define el segundo como la duración de 9.192.631.770 periodos de la radiación emitida en la transición entre los dos niveles hiperfinos del estado fundamental del isótopo 133 del átomo de cesio medidos a nivel del mar.

⁵⁹A pesar de lo que aquí argumentamos, la inmensa mayoría de los economistas convencionales se niega incluso al más leve análisis comparativo sobre la base de la supuestamente obvia invalidez de la teoría laboral del valor. Un caso paradigmático es el de *Schumpeter*, que llega a afirmar en su obra más conocida lo siguiente: “Todo el mundo sabe que esta teoría del valor resulta insatisfactoria” (SCHUMPETER, 1942: 23). En todo caso, la crítica que el autor vienes hace de la teoría marxiana del valor en esta obra (*ibidem*: 23-28) es interesante, a pesar de su vacuidad, por ser un didáctico compendio de lugares comunes en la crítica ortodoxa de esta teoría.

lor de las mercancías viniera dado por este factor, entonces sería del todo imposible conocerlo ni siquiera aproximadamente antes de lanzarlo al escrutinio de los compradores potenciales del mercado⁶⁰. Esto haría que las empresas tuvieran que hacer sus propuestas de precios exclusivamente en función de las previsiones acerca de una demanda potencial agregada que, al estar formada por percepciones individuales constantemente mudables, sería radicalmente imposible de determinar y constantemente cambiante. Por el contrario, el trabajo es una variable objetiva, observable por cualquier sujeto independientemente de su consideración particular sobre la mercancía y tan estable como lo sea la productividad del proceso de elaboración de la mercancía en cuestión. Además, el trabajo es un dato sustancial a la mercancía, propio y exclusivo de ella, y no procede, como la utilidad, de sujeto externo alguno. Así, dado que el valor de la mercancía depende del tiempo de trabajo que haya requerido su producción, el productor sabe de antemano cuál es ese valor y, por lo tanto, cuál deberá ser su precio en el mercado en función de su propio proceso productivo. Así, cuando dos participantes en una compraventa evalúan sus respectivas mercancías para decidir la tasa a la que deberían tratar de trocarlas, lo que están haciendo es calcular los tiempos de trabajo que van a intercambiarse entre sí, tratando, mediante la negociación y la determinación del precio final, de ajustar dicha tasa a los tiempos reales. Nada tiene esto que ver con la utilidad, puesto que ésta no es más que un prerrequisito que debe cumplir la mercancía para empujar al comprador al mercado y, en su caso, a aceptar más o menos diferencias entre el precio ofrecido y el valor real de la mercancía (GUERRERO, 2006: 61; HARVEY, 2014: cap. I [4%]; FERNÁNDEZ ENGUITA, 1985: 106, 110).

- En segundo lugar, la teoría microeconómica generalmente aceptada no se sirve de la utilidad como base para la determinación del valor de la mercancía, sino sólo como mecanismo para la construcción de la curva de demanda del consumidor, lo que no es más que una de las dos “hojas de tijera” marshallianas que se necesitan para explicar los precios. Sin la curva complementaria de oferta, cuya base no tiene nada que ver con el concepto de utilidad, sino con los costes de producción, la demanda resulta inútil (GUERRERO, 1995: 211).
- En tercer lugar, la utilidad sólo es válida como teoría del valor cuando considera sólo al consumidor final como el comprador, de modo que ignora todas las operaciones que, por ser de productos intermedios, o por ser realizadas por empresas u organismos públicos, no forman parte del consumo final. Esto supone que la teoría utilitarista sólo sería capaz de explicar una parte minoritaria de todos los intercambios mercantiles de la economía, lo que, obviamente, la invalidaría como paradigma de análisis general (GUERRERO, 1995: 211).
- Y, por último, la razón quizá más evidente: si la utilidad no se puede medir, ¿cómo puede ser la base para determinar la razón cuantitativa de intercambio entre las mercancías? Es más, si, en una economía mercantil como el capitalismo, la utilidad de una mercancía no

⁶⁰Razón por la que algún autor califica esta teoría de “burdo psicologismo” (LICHTHEIM, 1970: 414).

puede ser experimentada por el comprador hasta que adquiere el derecho a usarla mediante su adquisición, entonces no es posible que su percepción de dicha utilidad pueda ser factor explicativo del precio (ni del valor, claro), puesto que éste aparece *antes* de la compra y, de hecho, es un determinante de la misma. Por el contrario, el trabajo es perfectamente susceptible de medición, cuantificación y comparación. Esto significa que la teoría laboral del valor no se limita a especular sobre el origen o la naturaleza del valor, sino que ofrece un mecanismo explícito de medición que permite explicar los intercambios mercantiles. Esto invalida la teoría utilitarista y certifica la laboral, en primer lugar, porque los intercambios no parecen realizarse en proporciones azarosas, sino a través de ciertas relaciones recíprocas de valor entre mercancías establecidas cuantitativamente. Y, en segundo lugar, porque quienes intervienen en el mercado tienden a evaluar la bondad de esas tasas de intercambio en función de algún criterio objetivo, es decir, ajeno a sus voluntades subjetivas y, además, determinable y negociable intersubjetivamente.

II.2.2 LA LEY DEL VALOR Y EL INTERCAMBIO DE MERCANCÍAS

“El valor de cambio es en todas partes el amo y el valor de uso, el esclavo.”

David Harvey⁶¹.

Los bienes obtenidos por una comunidad, al igual que el trabajo necesario para ello, deben ser distribuidos entre sus miembros. Este reparto puede hacer de muchas maneras, ya sea mediante la tradición, la autoridad, la planificación colectiva o a través del mecanismo del mercado. En las economías mercantiles, en general, y en la *capitalista* —como máxima expresión de ellas—, en particular, es el *mercado* el que determina dicho reparto y el que crea la posibilidad y la necesidad de la producción y el consumo de mercancías. Así, el mercado distribuye indirectamente el producto del trabajo de la sociedad y también el esfuerzo necesario para obtenerlo entre sus miembros, de manera que intercambio de mercancías “es una expresión del hecho de que los productores individuales, trabajando aisladamente cada uno, trabajan en realidad los unos para los otros.” (SWEETZ, 1942: 37).

Por medio del intercambio mercantil, la producción individual o comunitaria dedicada al autoconsumo, limitada por su propia naturaleza a las habilidades personales necesariamente restringidas de sus protagonistas, se *socializa*. Con ello se potencia la *especialización* y la *división del trabajo* y, consiguientemente, se multiplica la capacidad productiva de la sociedad, lo que incrementa exponencialmente sus posibilidades de consumo. La ciencia económica debe explicar de qué modo se efectúa el reparto de trabajo y de bienes, cómo están relacionados ambos entre sí y qué papel desempeñan en ellos las *mercancías*.

⁶¹HARVEY, 2014: cap. IV [15%]; trad. doc.

Para afrontar esta explicación, la teoría laboral del valor emplea la clásica distinción entre el *valor de los bienes como objetos útiles* para satisfacer directamente las necesidades humanas o para fabricar otros bienes —su valor de uso— y el *valor de los bienes como mercancías*, es decir, como medios para acceder a otros bienes —su valor de cambio—⁶².

El *valor de uso* es la utilidad que tienen los bienes, ya sea resultado del trabajo humano o del suministro espontáneo de la naturaleza, para cumplir con su función, ya sea la de *satisfacer necesidades, si se trata de medios de vida, o la de producir otros bienes, si son fuerzas productivas*. Sea cual sea el modo de producción, los bienes *tendrán* valor de uso porque son útiles y, al mismo tiempo, *serán* valores de uso por cuanto constituyen medios materiales útiles para la vida o la producción (GOUVERNEUR, 2005: 11, n. 1). La suma total de estos bienes en cuanto valores de uso compone, por lo tanto, el acervo disponible de medios de vida y de fuerzas productivas en cualquier modo de producción, es decir, su riqueza *material* (K1: 4).

El *valor de cambio* es la cantidad de mercancías ajenas que se puede obtener gracias al intercambio de una mercancía propia o, de otra manera, la ratio de intercambio de las mercancías entre sí. Es la base esencial de la función social que caracteriza a las *mercancías* como bases materiales del mecanismo de mercado que reparte el trabajo necesario para la producción y la satisfacción que reporta el consumo en las economías mercantiles (SWEETZ, 1942: 37). Este reparto se hace a través de la compraventa, ya sea mediante el trueque o el uso del dinero como intermediario, sobre la base de unas determinadas tasas de intercambio que vienen dadas por su valor de cambio. Así, cada mercancía *tendrá* un valor de cambio, por cuanto equivaldrá a una cierta cantidad de *otras* mercancías y, del mismo modo, todas las mercancías *serán* valores de cambio, porque sirven para adquirir otras mediante su enajenación.

El mecanismo de la compraventa funciona gracias a la equivalencia cuantitativa en términos de valor de cambio a través de la ratio de intercambio que haya entre la mercancía en cuestión y cualquier otra disponible en el mercado. Estas proporciones de intercambio se establecen según la cualidad común a todas ellas que permite su conmensurabilidad. Esta cualidad es el *valor*, que viene definido como *la cantidad de trabajo socialmente necesario para la producción de una mercancía* (§II.2.3). Por lo tanto, el *valor de cambio* de una mercancía no es más que la *materialización de su valor*, “su forma de manifestarse, un modo especial de aparecer el valor contenido en la mercancía” (GM: 718), en forma de cantidades de otras mercancías por las cuales se puede cambiar. Esto quiere decir que la compraventa de mercancías en el mercado, ya sea directa a través del trueque o indirecta por intermediación del dinero, se realiza sobre la base de sus valores de cambio que, a su vez, son la expresión material de sus magnitudes de valor, es decir, del trabajo que exige su producción (K1: 13). A esta equivalencia la denominamos *ley del valor*.

⁶²Esta distinción clásica aparece en autores tan importantes para la formación del pensamiento de Marx como Aristóteles, Adam Smith o Hegel (ARISTÓTELES, s. IV a.C.: 60; C: 9; NEFFA, 2006: 17; SMITH, 1776: 62).

II.2.3 TIEMPO DE TRABAJO SOCIALMENTE NECESARIO

II.2.3.1 LA DOBLE NATURALEZA DEL TRABAJO

En su faceta material, como productor de valores de uso, el trabajo para obtener cada mercancía en particular tendrá unas características determinadas y únicas. Por eso, al trabajo considerado de esta forma lo llamamos *trabajo concreto*. Por el contrario, al trabajo en su faceta social, como creador de valor, deberá ser sustancialmente homogéneo para todas y cada una de las mercancías, esto es, sin ninguna cualidad distintiva. Esta condición de homogeneidad es imprescindible para que el trabajo pueda convertirse en una magnitud de medida cuantificable, puesto que, si consideramos el trabajo de producción de cada mercancía distinto cualitativamente al de las demás, entonces no podríamos compararlos a partir de ninguna magnitud de medida común, ya que serían incomparables e inconmensurables. Al trabajo considerado de esta manera lo llamamos *trabajo abstracto o trabajo social* (K1: 6)⁶³.

El trabajo abstracto, dado que no tiene ninguna cualidad concreta de carácter técnico o material y no está relacionado con ninguna tarea o trabajador específico, es, en esencia, puro y simple esfuerzo humano dedicado a la producción. Un esfuerzo genérico, igual e indiferenciado, despojado de las características particulares de cada labor (SWEETZ, 1942: 40).

En realidad, esta aparente contradicción entre trabajo concreto y abstracto es la misma que nos lleva a distinguir entre valor de uso y valor de cambio (NEFFA, 2006: 26-31). Si los valores de cambio de las mercancías son comparables y sus valores de uso no lo son es porque el trabajo que se efectúa para su obtención tiene una doble naturaleza: *por un lado, produce valores de uso en el plano material y, por otro, produce valores de cambio en el plano social*. Esta distinción es una de las principales claves que sostienen toda la arquitectura lógica de la teoría laboral del valor⁶⁴. Así, “lo que el valor de uso es al valor en el caso de la mercancía, el trabajo útil [concreto] es al trabajo abstracto [social] en el caso de la actividad productiva” (SWEETZ, 1942: 39). O, en su concepción original, “Mientras que el trabajo que crea valor de cambio es trabajo *abstractamente general e igual*, el trabajo que crea valor de uso es trabajo concreto y particular” (C: 19).

II.2.3.2 MAGNITUD DEL TRABAJO

Este trabajo abstracto, como base del valor de cambio, se ha de cuantificar mediante alguna magnitud objetiva (DEL ROSAL, 2007: 5). Esta magnitud no puede ser otra que el tiempo (K: 7). La cantidad de trabajo necesario para la producción de una mercancía viene dada, consecuentemente, por el número de horas requeridas para ello.

⁶³ Hay que recordar, en todo caso, que “El trabajo abstracto es la propiedad que adquiere el trabajo humano cuando es dedicado a la producción de mercancías y, como tal, existe *sólo* en la producción de mercancías.” (SHAIKH, 1990: 73). No es, por tanto, un concepto económico genérico, sino mercantil.

⁶⁴ Como comentaba el propio Marx a propósito de la publicación de *El capital*, este descubrimiento del “*doble carácter del trabajo* [...] según [...] se exprese en valor de uso o en valor de cambio” constituye, junto al “estudio de la *plusvalía independientemente de sus formas específicas* como son la ganancia, el interés, la renta del suelo, etc.”, lo mejor de su obra (*Carta de Marx a Engels*, 24 de agosto de 1867; K1: 688).

Esta afirmación podría llevarnos a la absurda paradoja de que, en apariencia, cuantas más horas necesite un trabajador para hacer un producto, más valioso será éste, de modo que un bien producido por un operario perezoso, distraído o torpe, que necesita muchas horas para terminar su labor, sería más valioso que uno elaborado por un trabajador esforzado, concentrado y hábil, que requiere muchas menos.

Sin embargo, esto es falso por una razón fundamental: al igual que el trabajo como sustancia del valor no es trabajo concreto, sino abstracto, el tiempo de trabajo como magnitud del valor no es el tiempo que tarda un productor concreto en obtener una mercancía, sino el tiempo considerado como *normal* en un proceso productivo, una sociedad y un momento determinados. Este tiempo es el que, con un grado de desarrollo técnico y humano definido, se requiere en promedio para producir la mercancía y no el que necesita un productor concreto⁶⁵. Esta magnitud es el *tiempo de trabajo socialmente necesario*, es decir, “aquél que se requiere para producir un valor de uso cualquiera en las condiciones normales de producción y con el grado medio de destreza e intensidad de trabajo imperantes en la sociedad” (K1: 6-7). Si un trabajador debe dedicar más horas a una mercancía de lo que se considera estándar en su entorno socioeconómico, su producto no valdrá más que esa medida normalizada y el resto de horas será, sencillamente, tiempo malgastado que de ninguna manera agregará valor a la mercancía (NEFFA, 2006: 28). De la misma manera, si otro trabajador consigue la misma mercancía con menos horas de lo habitual, podrá cambiarlo por la tasa normal, con lo que logrará obtener más valor del que ofrece.

A la luz de lo expuesto, es claro que el intercambio de mercancías entre dos productores individuales no es más que la forma material a través de la cual se produce el intercambio de *tiempos de trabajo*. Por lo tanto, el intercambio de mercancías no es más que la *reificación* o *cosificación* del intercambio de los trabajos particulares de dos productores dedicados a tareas distintas, concretas y, por ello, parciales respecto de la totalidad de las necesidades de cada uno. De aquí se deduce que, para la totalidad de intercambios mercantiles que se producen en la sociedad, el mercado no es más que un mecanismo mediante el cual se socializa todo el trabajo humano entre los miembros de la colectividad. Eso permite entender de una manera completa el concepto de tiempo de trabajo socialmente necesario y, por ende, el valor, ya que, además de constituir el fundamento del intercambio de mercancías, es la clave que explica cómo la descoordinación anárquica que caracteriza a la economía mercantil, en la que cada agente económico actúa independientemente del resto y no existe ni autoridad coordinadora ni planificación alguna, se desarrolla con un determinado orden lógico que garantiza de algu-

⁶⁵Esta concepción normalizada del tiempo de trabajo socialmente necesario también debe ser considerada en el ámbito temporal, de manera que el valor de cualquier mercancía en un momento determinado será el equivalente al tiempo preciso para producirla *en ese mismo momento*, con la capacidad productiva actual, y no con el que fue fabricada en el pasado (NEFFA, 2006: 36). Así, “una mercancía duradera puede haber costado un determinada cantidad de trabajo en el momento de su producción, pero si se necesita actualmente menos trabajo, su valor será igual al que se necesita hoy, no al que se necesitó en su momento” (GUERRERO, 2006: 15).

na modo la reproducción social; un orden determinado, precisamente, por la ley del valor (§III.1) (GUERRERO, 1995: 203).

Esta perspectiva permite comprender fácilmente que el intercambio de mercancías no establece una relación entre personas y cosas, como afirma explícita o implícitamente la economía convencional, profundamente *fetichista* en este sentido⁶⁶, sino entre personas a través de las cosas (PERLMAN, 1968: 12; C: 17).

II.2.4 CIRCULACIÓN SIMPLE DEL DINERO Y CIRCULACIÓN AMPLIADA DEL CAPITAL

El mecanismo de intercambio mercantil puede representarse esquemáticamente con la expresión $M-M$, que indica la permuta de una mercancía con un valor de cambio determinado (M) por otra mercancía distinta *físicamente*, pero con el mismo valor de cambio (M). Refleja valores de cambio equivalentes⁶⁷ y, por ello, es una expresión *económica*, no *material* o *técnica*, ya que el cambio de valores de uso distintos se da por supuesto, puesto que es la condición material previa.

Las dificultades inherentes al *trueque*⁶⁸ hacen necesario en algún momento histórico el uso de una mercancía especial⁶⁹ que asuma el papel de equivalente universal con el fin de actuar como intermediario en todas las operaciones, facilitando así los intercambios. Dicha mercancía se convierte entonces en *dinero* y el proceso de intercambio se transforma en una operación de compraventa cuya expresión sería $M-D$ en el caso de la venta (cambio de una mercancía por una cantidad de dinero con igual valor de cambio), y $D-M$ en el caso de la compra (cambio de una cantidad de dinero por una mercancía con igual valor de cambio). De este modo se separan y diferencian definitivamente las figuras del *comprador* y el *vendedor*, antes indistinguibles en el intercambio directo, como individuos enfrentados y, al mismo tiem-

⁶⁶Según la famosa expresión de *Marx* (K1: 37-47), las teorías convencionales padecen el *fetichismo de la mercancía* porque consideran que las mercancías no son más que cosas con las que se relacionan los participantes en el mercado, de manera que sitúan esas cosas en el centro de sus reflexiones, considerándolas los elementos clave y los fines de la economía y no medios para lograr la distribución efectiva del trabajo social (HARVEY, 1989: 120-121; HARRISON, 1978: 76-80). Un ejemplo de esta concepción lo da *Lionel Robbins* al definir el sistema económico “como una serie de relaciones independientes, aunque conceptualmente discretas, *entre hombres y bienes económicos*” (citado en SWEETZ, 1942: 36). Y así lo aclara críticamente *Oskar Lange*: “la economía política se convierte en el estudio de la relación del hombre con los objetos que satisfacen sus necesidades, con los bienes cuya posesión causa placer o constituye riqueza” (citado en LICHTHEIM, 1970: 414). Este fetichismo se exagera cuando, además, se considera que los bienes son y siempre han sido mercancías, que ésta es la forma natural en la que se presentan en la sociedad humana, cuando, en realidad, no es más que la forma social que adoptan en el tipo concreto de sistema económico que es la economía mercantil. Las mercancías no son formas naturales, sino sociales, del trabajo humano.

⁶⁷Si el intercambio no fuera de equivalentes se representaría mediante la expresión $M-M'$, en la que $M \neq M'$. Sin embargo, este no puede ser el caso generalizado, ya que, si lo fuera, implicaría un trasvase constante de valor de una parte a la otra del intercambio, algo insostenible en el tiempo.

⁶⁸Dichas dificultades son, básicamente, la condición de la doble coincidencia de deseos o necesidades entre las dos partes y la homogeneidad, la divisibilidad, la conservación y el transporte de las mercancías.

⁶⁹Las características que debe reunir tal mercancía, comprendidas desde antiguo, son las siguientes: debe tener un valor relativamente alto en comparación con su peso o tamaño; debe ser fácilmente divisible en partes pequeñas de valor reducido; debe tener un grado máximo de homogeneidad; debe ser fácil de transportar y conservar; y debe presentar una suficiente estabilidad en el tiempo. Las más empleadas en la Historia por sus ventajas han sido los metales y, especialmente, la plata y el oro, en formato de *moneda* (SMITH, 1776: 56-61).

po, mutuamente dependientes. El desarrollo completo del proceso, que muestra la totalidad de acciones que debe realizar un productor para obtener los bienes de consumo que necesita, sería $M-D-M$, es decir, vender para después comprar. Esta expresión, además, evidencia el papel de pura intermediación del monetario, puesto que en este proceso hay dos partes. La primera, en la que se cambia una mercancía (M) con un valor de cambio determinado y un valor de uso concreto por otra mercancía, el dinero (D), de igual valor de cambio y cuyo único valor de uso relevante para esta operación es ser equivalente universal de valor de aceptación generalizada⁷⁰. Y la segunda parte, en la que se cambia el dinero obtenido en la fase anterior (D) por otra mercancía (M) con igual valor de cambio y un valor de uso distinto a la original.

Al circuito $M-D-M$, que representa la venta de mercancías para comprar otras con *distinto valor de uso, pero igual valor de cambio*, lo llamamos *ciclo mercantil*. En él, el vendedor se deshace de un valor de uso que le es inútil para obtener dinero con el que comprar un valor de uso que le sea útil, ya que el proceso “tiene su fundamento racional en el hecho de que las mercancías recibidas son cualitativamente diferentes de las entregadas” (SWEEZY, 1942: 69).

Este ciclo, característico y definitorio de la *economía mercantil*, no es el que particulariza el modo de producción que es su máxima expresión, la *economía capitalista*. En ésta tiene lugar otro circuito aparentemente inverso por el cual se utiliza dinero para comprar mercancías ($D-M$) y después venderlas de nuevo a cambio de dinero ($M-D$). Este proceso, sintetizado en la forma $D-M-D$ resulta totalmente absurdo tal como lo planteamos, puesto que, si la cantidad de dinero inicialmente destinada a comprar mercancías es exactamente igual que la recuperada con su venta, entonces su valor de cambio será también el mismo. Y, si bien esta operación tiene sentido en el ciclo mercantil porque, en ella, la mercancía vendida y la comprada, aun con iguales valores de cambio, tienen valores de uso diferentes, no es así en este caso, puesto que el dinero siempre tiene el mismo valor de uso, que no es otro que servir de vehículo de intercambio de mercancías.

Sin embargo, este circuito no sólo se da en la economía capitalista, sino que la caracteriza. En él, se utiliza dinero para comprar mercancías ($D-M$), pero no con el fin de venderlas, sino de transformarlas de algún modo para incrementar su valor y poder obtener mediante su enajenación más dinero del originalmente aportado ($M'-D'$, considerando $M' > M$ y $D' > D$). Así, tendríamos el esquema completo $D-M-M'-D'$ al que llamamos *ciclo capitalista*⁷¹.

En el ciclo mercantil, $M-D-M$, no hay ningún aumento del valor de cambio, aunque sí una modificación del valor de uso. Por el contrario, en el ciclo capitalista, $D-M-M'-D'$, se produce un incremento del valor de cambio. Esto significa que “la transformación cualitativa del valor de uso es reemplazada aquí por la expansión cuantitativa del valor de cambio” (SWEEZY, 1942: 69). Por eso, el primer ciclo representa un movimiento de *circulación simple del dinero*,

⁷⁰Esto significa, sencillamente, que el valor de uso de la mercancía dinero no es más que ser convertida en otra mercancía mediante el intercambio.

⁷¹Marx lo llama “ciclo del capital-dinero” y lo estudia en la sección primera del segundo volumen de *El capital*.

puesto que no es más que una permuta de valores de uso en la que el dinero sólo sirve como medio de intercambio, mientras que el segundo refleja un proceso de *circulación ampliada del capital*, ya que genera un mayor valor y, en él, *el dinero actúa como capital* con el único fin de crecer, de fructificar (K1: 108). Así, “El capital no es una cosa, sino un proceso en el que se expide continuamente dinero en busca de más dinero” (HARVEY, 1989: 375; 2010: 41)⁷², de manera que “sólo puede ser comprendido como la expresión de un movimiento ininterrumpido de valorización, de persecución del enriquecimiento como fin en sí mismo” (GILL, 1996: 226). En palabras de Marx: “El dinero [...] que se perpetúa y valoriza es *capital*. En el capital, el dinero [...] de cosa palpable que era, ha pasado a ser *proceso*” (C: 268).

Pero, ¿qué ocurre en esta dinámica de circulación ampliada para que aumente el valor? Si el valor, tal como lo hemos definido, sólo es creado por la actividad de la fuerza de trabajo en un proceso de producción, resulta obvio que entre M y M' debe haber una inyección de trabajo, una aportación de valor por parte de la mano de obra (GUERRERO, 2006: 40-44), dado que una mercancía no adquiere valor nuevo espontáneamente ni tampoco por la transferencia de valor que puedan hacerle los medios de producción que se empleen en su elaboración. Esto significa que el proceso de circulación ampliada es un circuito que incluye dos ciclos mercantiles parciales de intercambio de equivalentes ($D-M$ y $M'-D'$) y un núcleo ($M-M'$) que constituye un acto de producción en el que se crea valor nuevo. Tendríamos, pues, tres fases:

- (1) $D-M \{FT, MP\}$. Una empresa emplea dinero que tiene a su disposición (D) en comprar o adquirir el derecho de uso de medios de producción (MP) y fuerza de trabajo (FT) que, en el capitalismo, son dos tipos específicos de mercancías (M).
- (2) $M \{FT, MP\} \dots P \dots M'$. La fuerza de trabajo utiliza y transforma los medios de producción en un proceso de producción (P) de tal manera que logra obtener mercancías nuevas con un valor mayor (M') que el de la suma del valor pasivo de los factores empleados.
- (3) $M'-D'$. Finalmente, la empresa vende las mercancías producidas (M') a cambio de dinero (D') según la ley de equivalencia de valores.

El proceso completo se representaría así:

$$D - M \{FT, MP\} \dots P \dots M' - D' \quad [1]$$

La primera y la tercera fase no son más que *actos* puntuales de compraventa de carácter puramente jurídico y patrimonial (GOUVERNEUR, 2005: 66), mientras que la segunda es un *proceso* tanto de transformación física como, sobre todo, de trabajo humano. Por esa razón, aquéllas pertenecen a la esfera de la *circulación*, mientras que ésta se inserta en la esfera de la *producción* (§II.2.5, n. 76 y 77).

El resultado final es un *excedente* determinado por la diferencia pecuniaria entre D' y D que refleja la diferencia de valor entre M' y M y que, en el capitalismo, constituye el *beneficio*

⁷²En realidad, la concepción del capital de este autor es dual, puesto que lo considera *simultáneamente* como un proceso y como una cosa, aunque da mucha más importancia a la primera como factor esencial para comprender el proceso de acumulación (HARVEY, 2014: cap. VI [17-19%]).

o la *ganancia*⁷³ que se apropia directamente la empresa e indirectamente el capitalista. Ese excedente obtenido en el proceso productivo y que caracteriza al capitalismo tiene su origen en el *plusvalor*⁷⁴, es decir, en el “remanente del valor del producto sobre la suma del valor de sus elementos de producción” (K1: 160). La pregunta es obvia: ¿de dónde sale el plusvalor?

II.2.5 VALOR PASIVO Y VALOR ACTIVO

Para explicar el origen del plusvalor debemos primero diferenciar entre:

- (1) *El valor que tiene una mercancía*. Se trata del valor que las mercancías adquieren durante su proceso de producción como consecuencia de la participación en el mismo de las fuerzas productivas. Es, además, lo que les da su estatus de mercancías. No creemos descabellado, como enseguida razonaremos, llamarlo *valor pasivo*.
- (2) *El valor que aporta una mercancía, en cuanto fuerza productiva, a la producción de otra mercancía*. Consiste en el valor que, del modo que en seguida analizaremos, es incorporado a las mercancías por parte de las fuerzas productivas involucradas en su producción. Es lo que hace que el consumo de dichas fuerzas productivas sea productivo. Podemos denominarlo *valor activo*.

En términos contables, podríamos decir que el valor pasivo tiene las características de una *variable stock*, ya que sólo se configura y es medible en momentos puntuales, es acumulativa y, por todo ello, tiene un carácter estático (como una existencia). Así, decimos que una mercancía *A* tiene un valor pasivo igual a *X* en un momento determinado, sin que dicha magnitud sea dependiente del lapso de tiempo a lo largo del cual se mide, sino del momento en que se mide⁷⁵. Esto no sólo se hará después de que haya sido terminada completamente, sino también vendida, ya que no es hasta entonces cuando su valor pasivo se realiza verdaderamente.

Por el contrario, el valor activo es una *variable flujo*, puesto que se produce paulatinamente a lo largo del tiempo, por lo que se mide en relación a un periodo, no un instante puntual. Por ello, tiene un evidente carácter dinámico (como una corriente). De este modo, decimos que una fuerza productiva *B* transfiere un valor de *Y* a una determinada mercancías durante un periodo de tiempo *Z*.

Que el valor pasivo se configure como una variable stock y el valor activo como una variable flujo no es ninguna casualidad ni artificio expositivo, sino que tiene una relación directa y esencial con la naturaleza del valor. Por un lado, el valor pasivo es la base del intercambio

⁷³Suponemos *beneficio* y *ganancia* (*Profit*, en el alemán original de *Marx*) como sinónimos estrictos, aunque tendremos a emplear más el segundo por coherencia con la denominación más habitual de la ratio *g'*.

⁷⁴Empleamos el concepto de *plusvalor* como sinónimo estricto del término *plusvalía*, más tradicional en la literatura en castellano, aunque algún autor prefiera diferenciarlos (GOUVERNEUR, 2005: 58, n. 4). Consideramos que plusvalor se ajusta más al significado y la etimología original del vocablo alemán originalmente empleado por *Marx*, *Mehrwert*, formado por el adverbio *Mehr* (más) y el sustantivo *Wert* (valor).

⁷⁵Podría parecer que la pérdida de valor que experimenta una mercancía a lo largo del tiempo como consecuencia de su depreciación impugna esta concepción estática de la naturaleza del valor pasivo. Sin embargo, no es cierto, puesto que sigue siendo una magnitud que sólo puede calcularse en cada momento puntual, y no a lo largo de un periodo, por mucho que en momentos diferentes ese valor pasivo pueda degradarse.

mercantil, tal y como lo hemos explicado al razonar la validez de la teoría laboral del valor. Por ello, para que, en la *esfera de la circulación*⁷⁶, se produzca ese fenómeno del intercambio comercial, es estrictamente imprescindible que esté basado en la posibilidad de valoración de datos que deben ser necesariamente estáticos para poder ser medidos cuantitativamente con la finalidad de establecer una comparación objetiva.

Al mismo tiempo, que el valor activo tenga carácter de variable flujo tiene relación directa con el hecho de que el valor sólo se produce e incorpora a las mercancías en la *esfera de la producción*⁷⁷. Por un lado, esta esfera es independiente y ajena a la de la circulación, donde la evaluación y el intercambio de mercancías hemos dicho que exige la existencia de variables stock. Y, más importante que eso, hemos visto que el valor de una mercancía está constituido por la paulatina decantación de una cantidad acumulativa de tiempo de trabajo socialmente necesario que fluye como una sucesión de momentos de esfuerzo y dedicación de “cerebro humano, de músculos, de nervio” (K1: 11). Así, de igual manera que la magnitud de valor pasivo de una mercancía será la cuantía de tiempo de trabajo socialmente necesario acumulada en un momento determinado, el valor activo que cualquier fuerza productiva transmite a dicha mercancía deberá ser medido en relación a plazos de tiempo específicos, puesto que no se trata de la cantidad de tiempo de trabajo que haya sido acumulada en la mercancía que ayuda a fabricar, sino del ritmo al que le transfiere el tiempo de trabajo.

Es esencial comprender que las dos categorías del valor que estamos explicando no son de ninguna manera complementarias ni de igual cuantía. Como veremos en los epígrafes siguientes, el valor pasivo de una mercancía no es necesariamente igual a su valor activo. De hecho, la distinción en la naturaleza de cada tipo de fuerza productiva responde, justamente, a esta diferenciación.

⁷⁶La *esfera de la circulación* es el ámbito en el que las mercancías —ya sean bienes de consumo o fuerzas productivas— cambian de propietario, bien de forma directa (trueque) o de forma indirecta (con la intermediación del dinero, en cualquiera de sus formas). Es el mecanismo que hace que, sobre la base de la capacidad de enajenación y cesión temporal de uso que permite la propiedad privada y las reglas de la institución social del mercado, el comprador consiga una mercancía que necesita y que ha sido producida por otro y el vendedor intercambie un producto de su trabajo que le resulta inútil a cambio del resultado del trabajo ajeno que necesita.

⁷⁷La *esfera de la producción* es el ámbito en la que la fuerza de trabajo actúa sobre los medios de producción para obtener mercancías mediante cuya venta se realiza el valor que aquella crea y éstos transfieren en el proceso productivo. Esta esfera está completamente separada de la circulación y tiene lugar *siempre y únicamente* en el seno de las empresas. Es aquí donde se realiza el *consumo productivo* de todos los factores de producción y donde las mercancías son adaptadas para el consumo improductivo al que están destinadas en última instancia.

La correcta distinción entre la esfera de la producción y la de la circulación exige alguna matización más. Una confusión habitual es la que considera la producción como la esfera en la que actúan las empresas industriales y la circulación como aquella en la que participan las empresas comerciales y financieras. En realidad, “la circulación no es [...] la totalidad de los sectores comerciales y financieros, sino una parte del trabajo realizado en *todos* los sectores y ramas de la economía: el necesario para hacer circular los derechos de propiedad sobre las mercancías” (GUERRERO, 2006: 56). Esto significa, sencillamente, que las tareas de naturaleza *puramente administrativa* mediante las cuales las mercancías se limitan a cambiar de propietario en términos legales se dan en todos los sectores y que, por lo tanto, la esfera de la circulación, que las engloba, es escenario de una parte de la actividad de todas las empresas mercantiles.

II.2.5.1 VALOR PASIVO DE LOS MEDIOS DE PRODUCCIÓN

Los medios de producción se dividen en recursos naturales, producidos por la naturaleza sin intervención del ser humano, y bienes de capital, resultado de la transformación de los recursos naturales o de otros bienes de capital que el hombre lleva a cabo.

Obviamente, los *recursos naturales* no tienen valor pasivo en absoluto, puesto que no surgen de ningún proceso productivo en el que intervengan seres humanos, ya sea directamente, mediante su trabajo, o indirectamente, mediante los productos de su trabajo (K1: 8). En aquellos casos en los que las personas intervienen en la extracción o adaptación de los recursos naturales, éstos dejarán de ser productos de la naturaleza para convertirse en bienes de capital por mor de la participación de fuerza de trabajo y medios de producción en su obtención. Y, consecuentemente, adquirirán el valor pasivo que corresponda a la aportación de valor activo de sus fuerzas productivas⁷⁸.

Los *bienes de capital* sí tienen valor pasivo, puesto que son el fruto del trabajo humano y, por ello, resultan de la aplicación de un cierto tiempo de trabajo. Ese valor pasivo de los bienes de capital se puede dividir en dos categorías en función del lapso de tiempo a lo largo del cual es producido y de su efecto sobre el valor de uso: *valor pasivo de producción*, que sería el dedicado a su fabricación; y el *valor pasivo de mantenimiento, reparación o mejora*, compuesto por el tiempo de trabajo socialmente necesario invertido en la conservación o modificación parcial del bien. Este tipo de valor pasivo se diferencia del anterior en que no supone la creación de un valor de uso nuevo, sino el mantenimiento de uno previamente obtenido mediante un proceso de producción pasado o, en todo caso, su actualización o mejora sin modificar su esencia distintiva. Además, suele consistir en actividades de menor cuantía y cierta regularidad a lo largo de la vida útil del bien de capital.

Evidentemente, si el bien de capital fuera un *servicio* en lugar de un bien tangible, entonces sólo tendría valor pasivo de producción, puesto que sería consumido mientras es producido.

II.2.5.2 VALOR PASIVO DE LA FUERZA DE TRABAJO

Aunque la definición de valor pasivo de la fuerza de trabajo puede ser muy sencilla (SPG: 78; TAC: 15), lo cierto es que se trata de una mercancía especial, esencialmente distinta a los bienes y los servicios, ya que no es un producto material, sino la capacidad humana de trabajo puesta al servicio de la producción. Esta capacidad no es el resultado de un proceso industrial, sino de la combinación de cuatro fenómenos de naturaleza orgánica y social íntimamente relacionados entre sí: (1) la *reproducción biológica de la especie*, que produce seres humanos potencialmente portadores de fuerza de trabajo; (2) la *producción física del individuo*, es

⁷⁸El petróleo, por ejemplo, carece de valor alguno mientras permanece en el subsuelo como *recurso*. En el mismo momento en que se convierte en *reserva*, es decir, cuando lleva a cabo su extracción por ser rentable, se convierte en un bien de capital, puesto que requiere la participación de fuerzas productivas.

decir, el proceso metabólico y psicológico que, desde su nacimiento, permite la supervivencia y desarrollo físico y mental de un ser humano a lo largo de toda su vida; (3) la *socialización primaria del individuo*, proceso que se lleva a cabo en el entorno inmediato y en el ámbito familiar de la persona, más acá de la educación formal y pautada y más allá de la base orgánica, que construye el sustrato intelectual y social fundamental del que surgirán las capacidades y aptitudes sobre las que se construye la fuerza de trabajo; y (4) la *socialización secundaria del individuo*, es decir, la formación académica, técnica y cultural que procuran el perfeccionamiento de la fuerza de trabajo concreta de cada individuo y su adaptación a las necesidades del sistema económico.

A partir de estos cuatro fenómenos, el valor pasivo de la fuerza de trabajo se divide en:

- *Valor pasivo de producción*. Es el tiempo de trabajo socialmente necesario que se dedica a la supervivencia y desarrollo biológico y social del trabajador por medio de las mercancías que éste adquiere *gracias a su propio salario*. Se trata, por tanto, de sus medios de vida, el acervo material mercantilizado que permite su manutención, salud, alojamiento, protección, educación y esparcimiento, de modo que quede garantizada la disposición adecuada de su fuerza de trabajo (K1: 124; TAC: 47).
- *Valor pasivo de reproducción*. Es el tiempo de trabajo socialmente necesario destinado al nacimiento, la manutención y la educación de un trabajador potencial cuando las mercancías utilizadas para ello sean pagadas con el *salario de otro trabajador* actual del que aquél es *dependiente* durante una determinada etapa vital en la que no está en condiciones de vender su fuerza de trabajo para obtener su propio valor pasivo⁷⁹. Será, por lo tanto, la parte del salario del trabajador actual destinada a su reproducción en la forma de otro trabajador potencial y tiene un significado económico similar al del fondo de amortización de los bienes de capital, cuya utilidad es hacer posible su sustitución futura en el momento en el que llegue su total depreciación (TAC: 47-48). Con esta reproducción intergeneracional, el sistema económico capitalista garantiza el reemplazo de los trabajadores con cargo a la masa salarial actual, lo que permite la perpetuación a lo largo del tiempo de la clase asalariada.

Es interesante destacar, en todo caso, que lo que el capital paga por contratar a la fuerza de trabajo no es *el precio de los medios de vida del trabajador*, como argumentaban los fisió-

⁷⁹Parece natural pensar en esta dependencia temporal como aquélla que transcurre durante los años de infancia, adolescencia y primera juventud de los futuros trabajadores, puesto que es el periodo en el que no trabajan por dedicarlo a adquirir la socialización primaria y secundaria necesaria para desarrollar su fuerza de trabajo. Sin embargo, la precarización del salariado (vía trabajo temporal, a tiempo parcial, contratos de formación o autoempleo dependiente) y el paro, fenómenos en franco aumento a partir de los años setenta, han hecho que aparezcan figuras sociales inéditas en etapas previas como la de los llamados *working poor*, es decir, asalariados cuya remuneración no es suficiente para obtener su propio valor pasivo de producción, lo que obliga a otros trabajadores (sus familias, normalmente) a cargar con la parte no cubierta. Esto supone una sangría en el valor global del trabajo en forma de caída del salario relativo ajustado (§II.3.5.4) que explica una gran parte del empobrecimiento de la clase trabajadora en las últimas décadas (MEDIALDEA Y ÁLVAREZ, 2005).

cratas y *Adam Smith* (K2: 169-190)⁸⁰, sino *el valor de su fuerza de trabajo*. Esta distinción no es insignificante por dos razones:

- En primer lugar, el salario se paga en su inmensa mayoría en dinero y no en bienes de consumo (en especie) porque su finalidad no es que el capital adquiriera los medios de vida que el trabajador y su familia necesitan para entregárselos, sino reponer el valor que su fuerza de trabajo ha perdido durante el proceso productivo⁸¹.
- Y, en segundo lugar, hay un argumento mucho más importante cuya comprensión exige recurrir a lo veremos en el epígrafe sobre el origen del beneficio (§II.2.6): si el salario no pagara el valor de la fuerza de trabajo, sino sus medios de vida, entonces no sería posible deducir el concepto de plusvalor generado en la producción y posibilitado mediante este intercambio entre capital y fuerza de trabajo. En efecto, los medios de vida, como cualquier otra mercancía material, sólo puede transferir su propio valor, nunca crear valor nuevo, por lo que su compra y aprovechamiento productivo por parte del capital jamás podrá dar lugar a más valor que el suyo propio. Esto significaría que el valor pasivo y el activo de la fuerza de trabajo, al ser éste el de sus medios de vida, serían exactamente iguales, lo que impugnaría de raíz la teoría del plusvalor (K2: 189). Esta concepción “cierra el paso a la comprensión de la diferencia que media entre el capital variable y el constante y, por tanto, del proceso de la producción capitalista en general” (K2: 190) y, además, conduce con total naturalidad a la teoría clásica del *fondo de salarios* (DOBB, 1927: 110-111; GALLEG0, 2009: 28, 39, 54,), del todo ajena al paradigma marxista (MANDEL, 1976: 132).

En cualquier caso, debe quedar perfectamente claro que la compra de la fuerza de trabajo por parte de la empresa al trabajador a cambio de un salario, en cuanto acto de comercio, es una operación de intercambio *basada en la ley del valor* de la misma manera que lo es cualquier otra compraventa de mercancías.

Eso significa tres cosas:

- (1) Por una parte, que el trabajador es propietario pleno y libre de la mercancía intercambiada, es decir, de su fuerza de trabajo (ROSDOLSKY, 1968: 230), característica que diferencia el salariado⁸² de los regímenes de explotación anteriores.
- (2) Por otra parte, que la contratación de mano de obra por parte del capital es un *intercambio de equivalentes*, lo que significa que no da lugar a ningún trasvase desequilibrado de

⁸⁰O, como podemos encontrar, incluso, en algún pasaje marxiano poco cuidadoso como el siguiente: “El valor de la fuerza de trabajo es el valor de los medios de vida necesarios para asegurar la subsistencia de su poseedor” (K1: 124). Y también algún autor marxista actual, como *Gouverneur* (2005: 54 y apéndice 5), cuya propuesta, que niega que la fuerza de trabajo sea una mercancía y, por tanto, impugna la posibilidad de que tenga valor pasivo, será comentada a propósito de las diferencias salariales (§II.3.8).

⁸¹Salvo en los casos puntuales que a lo largo de la Historia se han dado, como el *truck system* o las *Tommy shops* —a las que hacemos referencia al hablar de la medición y los componentes del salario (§II.3.4.1, n. 227)— y que sistemáticamente han sido usados como formas de abuso del trabajador por parte del empleador.

⁸²Para evitar confusiones, podemos recordar la distinción que el diccionario de la Real Academia Española hace entre los conceptos de salariado y asalariado. “Salariado (sustantivo): organización del pago del trabajo del obrero por medio del salario exclusivamente”. “Asalariado (adjetivo, u.t.c.s.): que percibe un salario por su trabajo”.

valor entre ambas partes, sino que se ciñe estrictamente a la igualdad de valores de cambio que la ley del valor marca. Por consiguiente, no es lícito buscar el origen del beneficio en una expropiación del trabajador basada en un intercambio ventajoso para el capital a costa del trabajo⁸³, sino en el proceso de producción, donde el capital utilizará el potencial de creación de valor de la fuerza de trabajo comprada para producir plusvalor y apropiárselo (HARRISON, 1978: 56-57, 63; NEFFA, 2006: 47-48; ROSDOLSKY, 1968: 299, 237, 299).

- (3) Y, por último, que el intercambio se produce en la esfera de la circulación y, por lo tanto, no tiene nada que ver con el ámbito de la producción, donde, como veremos (§II.2.6), se encuentra el origen del beneficio. Esta aseveración presupone que ambas partes son libres e iguales jurídicamente (K1: 121), cuestión que precisamente es la que confiere a dicho intercambio su naturaleza mercantil y, como tal, conlleva la equivalencia explicada en el párrafo anterior (ROSDOLSKY, 1968: 230).

El simple hecho de que la fuerza de trabajo sea una mercancía viva y que ser humano no pueda ser objeto de compraventa legal bajo la legislación democrática liberal tienen una consecuencia: *la necesidad de realizar su valor pasivo en fracciones periódicas*. De ahí que el salario, como expresión monetaria de dicho valor, deba satisfacerse mediante pagos sucesivos y más o menos regulares que, a fin de cuentas, no son más que las cuotas en las que se prorratea el valor pasivo total de la fuerza de trabajo a lo largo de toda su vida (ROSDOLSKY, 1968: 231; TAC: 37), lo que hace que se efectúe de manera *aparentemente* similar a un arrendamiento de servicios (K1: 121).

Para comprender adecuadamente esta consecuencia debemos recordar que la fuerza de trabajo y el propio trabajador como individuo vivo son cosas distintas. La fuerza de trabajo es la capacidad de acción productiva que tiene el trabajador y, por ello, su propio cuerpo no es más que la base material en la que necesariamente se asienta dicha capacidad. Obviamente, no existe fuerza de trabajo sin trabajador, puesto que requiere una plataforma física y orgánica, del mismo modo que no existe pensamiento sin cerebro, digestión sin estómago o valor sin mercancía. Pero, mientras que en el capitalismo, la fuerza de trabajo es una mercancía apropiable y, consecuentemente, enajenable, el propio trabajador como persona no lo es (§II.3.1). De hecho, es justamente la imposibilidad legal de poseer un ser humano sancionada por la normativa liberal que prohíbe la esclavitud la que hace que el asalariado sea (formalmente) el único individuo legitimado para decidir sobre su propio cuerpo y, por ende, sobre su capacidad de trabajo, razón por la cual es el único que puede disponer de dicha capacidad para la venta.

⁸³A pesar de ello, como veremos más abajo (§II.3.6), es obvio que esta suposición, basada en una concepción teórica ideal de competencia perfecta, no suele ser de aplicación en la economía real, puesto que lo habitual no es la existencia de mercados laborales competitivos, sino de oligopsonios o monopsonios. En cualquier caso, esto no invalida de ningún modo la deducción del origen del plusvalor que haremos después (§II.2.6).

II.2.5.2.a Carácter progresivo, histórico, social y conflictivo del valor pasivo de la fuerza de trabajo

Hasta aquí hemos insistido en que la fuerza de trabajo es tratada, en el capitalismo, como una mercancía, por lo que su valor pasivo es conceptualmente igual al de cualquier otra. Sin embargo, entre el resto de mercancías y la fuerza de trabajo hay una diferencia clave: mientras las primeras tienen una dimensión estrictamente física y técnica, la última tiene un componente social e histórico fundamental⁸⁴.

Como ya hemos visto, el valor pasivo de la fuerza de trabajo está basado en el valor pasivo de las mercancías que componen los medios de vida del trabajador y que obtiene en el mercado a cambio de su salario. Por lo tanto, la evolución del valor pasivo de la fuerza de trabajo es el resultado de dos dinámicas distintas, aunque simultáneas: una de carácter *técnico* relacionada con la capacidad de la economía para producir bienes de consumo y otra de carácter *social* relativa a la fracción del producto social que le corresponde al salario. Aunque la evolución e interrelación de ambas requiere un estudio en profundidad que, de hecho, afrontaremos más adelante (§II.2.13) podemos destacar ahora que la evolución del valor pasivo de la fuerza de trabajo no depende sólo de lo que la tecnología sea capaz de producir, sino, sobre todo, de la parte de la riqueza producida que los trabajadores sean capaces de obtener. Por ello, su tendencia depende fundamentalmente del equilibrio de poder económico, político y social entre capital y trabajo, es decir, de la *lucha de clases*.

En efecto, el *capital* tratará de reducir el valor pasivo de la fuerza de trabajo con el fin de expandir al máximo el tiempo de trabajo impagado y, con ello, el plusvalor. Esto lo hará siempre mediante la reducción o la contención del salario relativo (§II.3.5) y la consecuente mejora de la tasa de plusvalor (§II.2.10.1) e, incluso, en momentos críticos, a través de la presión a la baja sobre el salario real. Sin embargo, no puede permitirse el lujo de rebajar excesivamente el salario, puesto es cada vez en mayor medida la clase trabajadora la que, debido al proceso de asalarización, compra las mercancías producidas por el capital, de modo que una disminución excesiva de su valor abriría las puertas a las crisis de subconsumo, es decir, a la no realización del valor y del plusvalor encerrado en las mercancías producidas (§III.1).

Los *trabajadores* tratarán de aumentar al máximo los valores de uso de su cesta de la compra con el fin de mejorar su bienestar material. Si logran esta mejora a niveles razonables —independientemente de la evolución de la productividad y, con ella, del salario relativo y de la tasa de plusvalor—, entonces considerarán el capitalismo como un sistema económico progresivo y, por lo tanto, aceptable, sin atender necesariamente a la evolución del valor pasivo de su fuerza de trabajo. Este conformismo (inducido) tiene consecuencias contradictorias:

- Por un lado, facilita enormemente al capital la implantación de una superestructura social que, por una parte, legitima el sistema de explotación capitalista sobre la base de la per-

⁸⁴MANDEL, 1976: 64-65; NEFFA, 2006: 51-53; ROSDOLSKY, 1968: 320-322; SPG: 124-125.

cepción colectiva del innegable progreso material que procura a la clase trabajadora, y, por otra, conduce a la desactivación de la conciencia de clase entre los asalariados. Ambas cuestiones tienen un reflejo evidente en el caso del compromiso del movimiento sindical sueco con las necesidades del capital dominante durante el periodo que analizamos, como veremos con más detalle (§V).

- Pero, por otro lado, este carácter materialmente progresivo del capitalismo, generosamente amplificado y mitificado por la superestructura dominante, instala en la mentalidad de la clase trabajadora la convicción de la necesidad y naturalidad casi automática del incremento y la mejora constantes de sus medios de vida y, recíprocamente, de la injusticia social flagrante o el desarreglo funcional esencial que supondría su empeoramiento. De ahí que la paulatina multiplicación de los valores de uso disponibles mediante el salario sea considerada como un derecho adquirido, dado que los trabajadores no sólo asumen el hecho de que cada generación viva mejor que la anterior como algo posible, sino como algo irrenunciable. Esta suerte de *contrato social* implícito explica por qué la mayor parte de los trabajadores sólo están dispuestos a presionar al capital con decisión o cuestionar las bases del sistema en épocas de crisis, cuando su salario real y, por ende, su bienestar material, se ve comprometido, sin que se vean muestras de reacción en otros momentos, por muy elevada que sea la explotación económica efectiva.

Ambas cuestiones hacen que el valor pasivo de la fuerza de trabajo no se pueda mantener en tasas de supervivencia biológica, tanto por razones de presión social como por la propia lógica del sistema. El progreso técnico y organizativo que conduce a mayores cifras de productividad empuja también a aumentos constantes del valor pasivo de la fuerza de trabajo, tanto por medio de la lucha obrera y política en pos de mayores cotas de bienestar y un reparto más equilibrado del producto social, como por una necesidad intrínseca de legitimación del sistema y de estímulo de la productividad (§II.2.13.3.d). Además, cada nuevo nivel de valores de uso alcanzado se convertirá en el mínimo aceptable por la clase trabajadora, lo que hará que el valor pasivo de la fuerza de trabajo y la productividad tengan una mayor presión hacia el alza o, al menos, la estabilidad. Esto significa que el valor de la fuerza de trabajo no es el de los medios de vida necesarios para su simple mantenimiento físico o para su perpetuación generacional más que en los primeros momentos del capitalismo industrial. A medida que éste avanza, también lo hace el valor de la fuerza de trabajo, ya que, a su componente puramente físico o biológico se une un elemento histórico y social cada vez más importante (MANDEL, 1976: 65-66).

El valor de la fuerza de trabajo está formado por dos elementos, uno de los cuales es puramente físico, mientras que el otro tiene un carácter histórico o social. Su *límite mínimo* está determinado por el momento *físico*; es decir, que para poder mantenerse y reproducirse, para poder perpetuar su existencia física, la clase obrera tiene que obtener los artículos de primera necesidad absolutamente indispensables para vivir y multiplicarse.

El *valor* de estos medios de sustento indispensables constituye, pues, el límite mínimo del *valor del trabajo*⁸⁵. [...] Además de este elemento puramente físico, en la determinación del valor del trabajo entra el *nivel de vida tradicional* en cada país. No se trata solamente de la vida física, sino de la satisfacción de ciertas necesidades, que brotan de las condiciones sociales en que viven y se educan los hombres. [...] Este elemento histórico o social que entra en el valor del trabajo puede dilatarse o contraerse e, incluso, extinguirse del todo, de tal modo que sólo quede en pie el *límite físico*. [...] Si comparáis los salarios o valores del trabajo normales en distintos países y en distintas épocas históricas dentro del mismo país, veréis que el *valor del trabajo* no es, por sí mismo, una magnitud constante, sino variable, aun suponiendo que los valores de las demás mercancías permanezcan fijos. SPG: 124-127.

Todo esto significa que la teoría marxista del salario no es, de ninguna manera, por mucho que algunos hayan insistido en ello⁸⁶, una *teoría de la pauperización absoluta de la clase trabajadora* (GILL, 196: 263; MANDEL, 1976: 64-72; ROSDOLSKY, 1968: 234, n. 20, 322) y no tiene nada que ver con la *ley de los salarios de subsistencia*, también llamada *ley de hierro* o *ley de bronce de los salarios*⁸⁷, de autores como *Turgot*, *Malthus*, *Lassalle*, *Rodbertus* o *Ricardo*⁸⁸, sino que sigue la línea trazada por *Adam Smith*, que insistía en la naturaleza social e histórica del salario (SMITH, 1776: 71). Estas teorías, basadas únicamente en las supuestas consecuencias de la mejora de los ingresos salariales sobre las tasas de natalidad de la clase trabajadora y el exceso de oferta de trabajo al que supuestamente llevarían, no sólo olvidan los efectos que tiene el desarrollo capitalista sobre la natalidad y el cambio demográfico, sino que se limitan a incidir en el lado de la oferta, olvidando completamente la evolución de la demanda y, por supuesto, las consecuencias que en este sentido tiene el proceso de acumulación y mecanización. Su invalidez es evidente (MANDEL, 1976: 64).

No obstante, las tesis marxistas insisten en que nada garantiza que la tendencia al aumento del bienestar material de la clase trabajadora vaya a continuar indefinidamente. Las contradicciones intrínsecas al sistema, como el paro, las crisis o la caída tendencial de la tasa de ganancia, son demasiado poderosas y presionan los salarios reales a la baja con demasiada fuerza como para asegurarlo (GUERRERO, 2006: 10).

II.2.5.3 VALOR ACTIVO DE LOS MEDIOS DE PRODUCCIÓN

Atendiendo a la definición de valor activo que dábamos inicialmente (§II.2.5), si una mercancía fuera producida solamente mediante la participación de la fuerza de trabajo y sin ningún medio de producción, entonces su valor activo sería el tiempo de trabajo socialmente necesario que los trabajadores dedican a su fabricación. Sin embargo, esto sólo podría existir en

⁸⁵En esta obra, *Marx* habla indistintamente de “el *valor de la fuerza de trabajo*, o el *valor del trabajo*, para decirlo en términos más populares” (SPG: 109).

⁸⁶Entre otros, *Schumpeter* (1942: 34), *Pareto*, *von Mises*, *Popper*, *A. Lewis* o *E. Roll* (MANDEL, 1976: 68, n. 66).

⁸⁷BOTWINICK, 1993: 69-70, 89-90; CPG: [80%], n. 10; DOBB, 1927: 102-105; GALLEGO, 2009: 42, 45; LICHTHEIM, 1970: 123. Sobre la relación de la teoría marxiana y la ley de hierro de los salarios: BAUMOL, 1983.

⁸⁸*Ricardo*, no obstante, matiza algo más al afirmar que una fase expansiva de la economía que dé lugar a periodos de altas tasas de inversión puede generar etapas de elevada demanda de trabajo, lo que podría mantener los salarios por encima del nivel de subsistencia durante un periodo. Además, consideraba que el salario natural no respondía a un mínimo de subsistencia fijo a lo largo del tiempo y en cualquier lugar, sino que puede variar en función de los hábitos y las costumbres sociales (DOBB, 1927: 105-108).

las economías menos desarrolladas⁸⁹ y, desde luego, no es la norma en las capitalistas, donde la obtención de cualquier mercancía exige la participación tanto de fuerza de trabajo como de medios de producción. Así, debemos explicar cómo funciona el valor activo en todas las fuerzas productivas, tanto medios de producción como fuerza de trabajo.

Para deducir el valor activo de los medios de producción, es útil diferenciar entre *objetos de trabajo*, *materias auxiliares* y *medios de trabajo*.

- Si hablamos de los *objetos de trabajo*, que forman físicamente parte de la mercancía a obtener, es obvio deducir que su propio valor pasivo como *inputs* formará parte del valor pasivo del *output* obtenido. Así, el valor activo de estos objetos de trabajo será exactamente igual que su valor pasivo original, dado que pasará a ser una parte tangible del producto obtenido.
- El caso de las *materias auxiliares* o suministros parece distinto, pero sólo lo es en apariencia. Estos elementos no pasan a formar parte físicamente del producto final, sino que al ser utilizados para su fabricación, se desmaterializan, se transforman o se degradan de algún modo durante el proceso sin constituirse en parte integrante de la mercancía obtenida. Esto no sólo conlleva la desintegración o cambio físico-químico de dichos elementos en cuanto valores de uso, sino también la desaparición o minoración de su valor pasivo. Ese valor pasivo pasará a formar parte de la mercancía obtenida, será transferido a la misma, aunque dicho trasvase no pueda constatarse físicamente. Sin embargo, el hecho es que el tiempo de trabajo socialmente necesario para la obtención de estas materias auxiliares se incorpora a la mercancía en cuya producción participan.
- Si hablamos de los *medios de trabajo*, que no pasan a formar parte de ninguna manera de las mercancías que ayudan a producir, el tiempo durante el cual están participando en el proceso productivo no es tiempo de trabajo humano, obviamente, sino tiempo de funcionamiento o agotamiento de un elemento impersonal, de una cosa. Si hemos definido el valor como tiempo de trabajo humano, ¿significa esto que la participación de los medios de trabajo no aporta valor alguno a las mercancías en cuya fabricación participan? Si la respuesta fuera positiva, entonces no tendríamos más remedio que admitir que dos mercancías cuya producción requiere igual tiempo de dedicación de la fuerza de trabajo e igual cantidad de objetos de trabajo y suministros tendrán, necesariamente, igual valor de cambio, independientemente de que una de ellas exigiera la utilización de medios de trabajo de gran valor y la otra no usara ninguno en absoluto. Una conclusión del todo absurda, como es obvio.

La solución a esta aparente contradicción es sencilla: en el proceso productivo, los medios de trabajo, al igual que los objetos de trabajo y las materias auxiliares, transfieren su pro-

⁸⁹Caso parecido al del famoso ejemplo del ciervo y el castor de *Adam Smith* (SMITH, 1776: 86), con el que explica el intercambio mercantil basado en el tiempo de trabajo socialmente necesario de cada uno de los dos productos en una economía primitiva sin bienes de capital.

pio valor a las mercancías en cuya producción participan. La única diferencia es que los medios de trabajo son utilizados durante varios ciclos productivos para obtener sucesivas generaciones de mercancías. Esto se traduce en que su valor pasivo será transferido paulatinamente a dichas mercancías a un ritmo que dependerá de la vida útil efectiva del inmueble, máquina o herramienta en cuestión. Cada producto recibirá en forma de valor activo del medio de trabajo una fracción del valor pasivo de éste que, en caso de procesos productivos perfectamente regulares, será igual al total de dicho valor pasivo menos el valor residual que quede, en su caso, tras su periodo de uso, dividido entre el número de unidades en cuya producción participe.

En resumen, podemos decir que la transferencia de valor de los medios de producción se hará inmediata y totalmente en cada ciclo productivo en el caso tanto de los objetos de trabajo como de las materias auxiliares, o de forma paulatina y parcial cuando se trate de medios de trabajo (K3: 118; K2: 177). Los primeros constituyen los bienes de *capital circulante* y, los segundos, los bienes de *capital fijo* (GUERRERO, 2005: 65, n. 16; 2006: 43). Los medios de trabajo irán transfiriendo su valor a una velocidad que dependerá, lógicamente, del ritmo de depreciación o desgaste (K2: 152), lo que determinará la creación de un fondo de reserva o amortización (K2: 145). Aunque es obvio que en el ámbito de la contabilidad, el fondo de amortización no es un fondo de reserva real de valor, sino un mecanismo de imputación de costes, la esencia del concepto sigue siendo exactamente la misma.

Sabemos que los medios de producción se dividen en bienes de capital y recursos naturales y, como ya hemos visto, los bienes de capital tienen valor porque han sido producidos mediante trabajo humano. Sin embargo, los *recursos naturales* no tienen ningún valor, puesto que no hay trabajo alguno detrás de su producción. Así, aun formando parte de los medios de producción, al no tener valor alguno, *no transmiten ningún valor* a la mercancía en cuya producción participan. Esto significa que, dado que carecen de valor pasivo y son medios de producción, *no tienen tampoco valor activo*.

El valor activo que los bienes de capital aportan a las mercancías que fabrican procede de un *trabajo pasado o muerto* (GILL, 1996: 92), ya que se originó cuando las fuerzas productivas encargadas de la fabricación de dichos medios de producción los elaboraron, y se incorpora a la mercancía que éstos ayudan a fabricar cuando son usados en su proceso de producción. Sin embargo, eso no quiere decir, de ninguna manera, que los medios de producción *produzcan* su propio valor (es decir, que se reproduzcan, en cuanto valor) mediante su participación en el proceso productivo, puesto que su actividad no genera valor alguno al no ser trabajo humano. Lo que ocurre es que, cuando participan en el proceso de producción de la mano de la fuerza de trabajo, *su valor pasivo se transpone* al valor pasivo de la mercancía en producción, lo que no supone ningún valor nuevo. Esto significa que el capital invertido en los bienes de capital *no se reproduce* mediante la participación de éstos en el proceso produc-

tivo (como ocurre, como veremos, en el caso del capital dedicado a salarios), sino que se incorpora *a través* de éstos a la mercancía en producción (K2: 345; K3: 47).

II.2.5.4 VALOR ACTIVO DE LA FUERZA DE TRABAJO

La definición del *valor activo de la fuerza de trabajo* no admite ninguna duda, puesto que es la base sobre la que se construye todo el edificio conceptual explicado hasta aquí: *es el tiempo de trabajo socialmente necesario que la fuerza de trabajo dedica a la producción de mercancías*. Lo realmente relevante aquí es que, al poner en marcha su capacidad de transformación mediante el acto de la producción, la fuerza de trabajo *no transfiere su propio valor pasivo*, como hacen los medios de producción, sino que *crea valor antes inexistente* que es incorporado a la mercancía. Este valor activo que la fuerza de trabajo crea e incorpora a las mercancías que produce procede de un *trabajo nuevo, actual, presente o vivo* (GILL, 1996: 92), ya que es producido en el mismo momento en que es incorporado a la mercancía por la actividad de la fuerza de trabajo y, por lo tanto, el único que se crea *ex nihilo*⁹⁰ en el proceso productivo. Así, *el único valor nuevo producido es el valor activo de la fuerza de trabajo*.

El capital invertido en fuerza de trabajo debe ser considerado *capital circulante* en el sentido de que ha de ser abonado paulatina y fraccionadamente del mismo modo que el capital dedicado a la compra de objetos de trabajo y materias auxiliares (K2: 146-147). Sin embargo, esto no debe confundirse en modo alguno con su cualidad de capital variable por oposición al capital constante de *todos* los medios de producción que enseguida veremos (K3: 51; K2: 189)⁹¹. El valor que la fuerza de trabajo aporta a las mercancías no procede de la transferencia paulatina y parcial de su propio valor pasado realizada durante sucesivos ciclos de producción, como en el caso del capital fijo invertido en medios de trabajo, sino que es el resultado de un proceso de creación que genera valor inédito en cada instante de trabajo, sin que quede remanente alguno pendiente de ulterior trasvase (K2: 175).

De lo visto hasta aquí se extraen dos corolarios de máxima importancia:

- *La fuerza de trabajo es la única fuerza productiva que crea valor nuevo* (TAC: 22). Los medios de producción no generan valor alguno, sino que se limitan a transferir el suyo propio, mientras que el trabajo humano es el que hace crecer el valor de la producción.
- *El valor activo de la fuerza de trabajo no es igual a su valor pasivo*. Dado que el valor pasivo de la fuerza de trabajo depende del tiempo de trabajo socialmente necesario dedicado a su propia producción y reproducción, ese valor vendrá determinado por el valor pasivo del conjunto de medios de vida que precisa para su supervivencia y la de su prole. Sin embargo, el valor activo de la fuerza de trabajo no tiene nada que ver con esto, sino con el

⁹⁰Esta expresión la usamos sólo por comparación con lo que ocurre en el caso de los medios de producción. Obviamente, *ex nihilo nihil fit* (de la nada, nada surge) y, en el caso del trabajo, es evidente que sin una fuerza de trabajo con un *valor pasivo* determinado y lista para desarrollar su tarea productiva, ningún valor activo puede salir.

⁹¹Marx critica tanto a *Smith* como a *Ricardo* esta confusión interesada que, sin embargo, no se da entre los fisiócratas (K2: 169-202).

tiempo de trabajo socialmente necesario que dedica a la producción de otras mercancías; es decir, con su valor de uso. Uno depende de las necesidades materiales del trabajador y su familia; el otro, de la duración y exigencias de su jornada laboral. Nada obliga, por lo tanto, a que su valor pasivo y activo sean iguales (K1: 144-145).

Ambos corolarios son fundamentales para comprender que los medios de producción y la fuerza de trabajo ni tienen la misma naturaleza ni funcionan de la misma manera. Son radicalmente distintos en todos los sentidos y, por ello, tratar de concebir del mismo modo sus funciones en la economía o suponer sus valores como simples remuneraciones de su aportación a la producción, como hacen las teorías convencionales, es un absurdo completo. Además, la diferencia entre el valor pasivo y activo de la fuerza de trabajo no es una cuestión cualquiera, sino la clave esencial que nos permitirá deducir el origen del plusvalor (§II.2.6).

II.2.5.4.a Fuerza de trabajo y trabajo

Para comprender cabalmente la diferencia fundamental que hay entre el valor activo y pasivo de la fuerza de trabajo, es necesario recalcar la distinción esencial que hay entre la fuerza de trabajo y el trabajo⁹². Lo que el trabajador ofrece en los mercados laborales es *fuerza de trabajo*, que se define como la capacidad de desarrollar un trabajo⁹³ y que constituye una mercancía con valor pasivo. Es esta capacidad o trabajo potencial⁹⁴ lo que la empresa adquiere en los mercados laborales a cambio de un salario.

Cuando el empleador pone en marcha la fuerza de trabajo contratada, la potencia latente se convierte en acto y se realiza el trabajo (K1: 130). El *trabajo* es, por lo tanto, la acción que ejecuta la fuerza de trabajo puesta en marcha, el consumo productivo efectuado, el valor activo de la fuerza de trabajo movilizado como flujo creador de valor. Así, mientras la fuerza de trabajo es la fuente de la que mana el valor, el trabajo conforma el valor en sí.

La fuerza de trabajo es adquirida por la empresa a cambio de un salario en la *esfera de la circulación*, según la equivalencia de los valores, mientras que el trabajo se desarrolla en la *esfera de la producción* sin responder a ninguna ley del valor y bajo la dirección de la empresa (§II.2.5, n. 76 y 77). Así pues, no tiene ningún sentido hablar de “valor del trabajo” por dos razones: una, porque los valores se materializan en forma de valor de cambio solamente en la

⁹²Marx fue advirtiendo la diferencia entre fuerza de trabajo y trabajo a medida que desarrollaba su teoría económica. En sus primeras obras, como *Trabajo asalariado y capital* (1847) aún no quedaba clara la distinción. De hecho, en la revisión de esta obra que hizo Engels en 1891, tuvo que corregir algunas expresiones del mismo en las que ambos conceptos se mezclaban, como él mismo explica detalladamente en su introducción para la edición del texto de ese año. Algo similar ocurre en los *Grundrisse* (ROSDOLSKY, 1968: 225, n. 26) o, incluso, en algunas frases del primer volumen de *El capital* (1867), donde puede observarse una aparente confusión de términos. Sin embargo, ya en *Salario, precio y ganancia*, Marx deja las cosas bien claras: “Siempre que emplee las palabras *valor del trabajo*, las emplearé como término popular para indicar el *valor de la fuerza de trabajo*.” (SPG: 90).

⁹³Lo cual implica una dimensión amplia de esa capacidad, incluyendo “Las capacidades físicas y mentales del trabajador, sus habilidades, su comportamiento y el impacto potencial que tiene su actitud sobre las demás personas involucradas en la producción cooperativa.” (BOWLES Y GINTIS, 1975: 76; *trad. doc.*). “Entendemos como capacidad o fuerza de trabajo el conjunto de las condiciones físicas y espirituales que se dan en la corporeidad, en la personalidad viviente de un hombre y que éste pone en acción al producir valores de uso de cualquier clase.” (K1: 121).

⁹⁴“Un fondo o stock de trabajo potencial”, como lo define Schumpeter, a quien la traducción inglesa del alemán *Arbeitskraft*, “labour power”, no acaba de convencer (SCHUMPETER, 1942: 26; *trad. doc.*).

esfera de la circulación, en la cual no participa de ningún modo el trabajo; y dos, porque el trabajo es, en sí mismo, la sustancia del valor, la que lo crea y constituye.

En el modo de producción capitalista, el trabajador asalariado dispone de su propia fuerza de trabajo libremente, como de cualquier otra mercancía de la que sea titular, dado que, como ya dijimos (§II.2.5.2), el derecho liberal propio del sistema burgués capitalista le garantiza la total propiedad y disponibilidad sobre ella. Y, puesto que no cuenta con ningún medio de producción que le permita elaborar sus medios de vida, ya que pertenecen al capital, se ve obligado a poner su capacidad laboral a la venta para obtener el dinero con el que poder adquirir las mercancías que necesita consumir. De este modo, *lo que el asalariado ofrece no es trabajo, sino fuerza de trabajo*, ya que lo que la empresa adquiere no es un acto ya realizado, sino una capacidad de la que disponer según su voluntad. Además, una vez transformada en trabajo, una vez utilizada, la fuerza de trabajo ya no pertenece al asalariado y, por ello, es imposible que la pueda vender (K1: 449).

II.2.6 PLUSVALOR: ORIGEN Y CONCEPTO

“La mercancía que te he vendido, dice esta voz [la del trabajador], se distingue de la chusma de las otras mercancías en que su uso crea valor, más valor de que costó. Por eso, y no por otra cosa, fue por lo que tú la compraste. Lo que para ti es explotación de un capital, es para mí estrujamiento de energías. Para ti y para mí no rige en el mercado más ley que la del cambio de mercancías. Y el consumo de la mercancía no pertenece al vendedor que se desprende de ella, sino al comprador que la adquiere. El uso de mi fuerza diaria de trabajo te pertenece, por tanto, a ti.”

Karl Marx⁹⁵.

II.2.6.1 LA IGUALDAD ENTRE EL VALOR PASIVO Y EL VALOR ACTIVO DE LOS MEDIOS DE PRODUCCIÓN

En el caso de los medios de producción, hemos insistido en que su valor activo no es más que el flujo de su propio valor pasivo a las mercancías en cuya producción participan y que, por tanto, el valor activo *total* transmitido por los medios de producción siempre será igual, por definición, a su valor pasivo *total* (K1: 155; GOUVERNEUR, 2005: 59, n. 7). Es necesario, no obstante, hacer un par de aclaraciones al respecto.

Por un lado, resulta obvio, como ya hemos comentado antes, que tal trasvase de valor desde los medios de producción a las mercancías producidas no es siempre inmediato, ya que los medios de trabajo suelen ser utilizados y amortizados paulatinamente. De este modo, el valor pasivo de estos medios de producción es transferido por partes a los productos a lo largo de

⁹⁵K1: 179.

un periodo de tiempo más o menos largo, lo que abre las puertas a la posibilidad de que no se acabe transfiriendo su valor pasivo total como valor activo. En ese caso, habría una diferencia negativa entre el valor pasivo del medio de producción y su valor activo transferido que supondría una destrucción de valor⁹⁶ y, consecuentemente, una pérdida para la empresa.

Lo mismo puede ocurrir cuando la transmisión de valor se produce de una sola vez, si la empresa infravalora, por necesidad o elección, el valor pasivo de un determinado medio de producción, haciendo que no se trasvase completamente a las mercancías producidas en forma de valor activo. El resultado sería, como en el caso anterior, una destrucción de valor, aunque por causas distintas.

Es importante destacar que, en ninguno de los dos casos mencionados, la destrucción de valor y la correspondiente pérdida para la empresa se traduce en una impugnación de la ley del valor. En la compraventa se siguen intercambiando equivalentes, con la única diferencia de que, en esta ocasión, se ha producido una disminución del valor. Sí es cierto que el comprador obtendrá un mismo valor de uso a cambio de un menor valor de cambio, claro, pero esto no genera más ventaja que la que supondría, por ejemplo, una mejora de la productividad. Por eso hablamos de destrucción de valor y no de trasvase de un agente económico a otro. En todo caso, es obvio que este tipo de situaciones no pueden ser nunca más que la excepción que confirma la regla de la igualdad entre el valor pasivo total y el valor activo total de los medios de producción, ya que, en caso contrario, produciría pérdidas constantes que acabarían con la empresa que los empleara.

De lo explicado se deduce que, si los medios de producción son adquiridos a su valor de cambio en el mercado correspondiente y, al ser utilizados en la producción, transponen su propio valor (o, excepcionalmente, menos) a la mercancía en proceso de fabricación, entonces su empleo en el proceso productivo no puede generar ningún valor que no existiera previamente. El valor que se paga por ellos es exactamente el mismo que transfieren a la mercancía. Por lo tanto, el excedente debe tener su origen *necesariamente* en la participación de la otra fuerza productiva: la fuerza de trabajo⁹⁷.

II.2.6.2 LA DESIGUALDAD ENTRE EL VALOR PASIVO Y EL VALOR ACTIVO DE LA FUERZA DE TRABAJO: LA EXPLOTACIÓN

La relación de igualdad que se da necesariamente entre el valor pasivo y el valor activo de los medios de producción no existe en el caso de la fuerza de trabajo. En realidad, como ya comentamos, cuando el trabajador pone en marcha su capacidad laboral, no hay ningún motivo para pensar que el valor nuevo que va a crear vaya a ser igual al valor pasivo que supone

⁹⁶Sin que exista necesariamente ninguna destrucción *física* de valor, es decir, de *valor de uso*, como es obvio.

⁹⁷Esta es la razón por la que “sólo se podían extraer conclusiones socialistas de la teoría del valor-trabajo una vez definido el concepto de capital como trabajo pasado” (LICHTHEIM, 1970: 61)

su producción y reproducción como fuerza de trabajo (SPG: 83). De hecho, no sólo no lo hay, sino que *en el sistema capitalista, por principio, ese valor no será nunca igual*⁹⁸.

La diferencia entre el valor activo de la fuerza de trabajo y su valor pasivo podría ser, en teoría, positiva, negativa o nula. Si la diferencia fuera negativa, entonces la empresa estaría pagando a la fuerza de trabajo más valor del que ésta aporta a la mercancía; así, al vender este producto por su valor pasivo, la empresa no podría recuperar ni siquiera el valor invertido en contratar al trabajador, por lo que tendría pérdidas. Si ambos valores fueran iguales, la empresa, al vender la mercancía, recuperaría exactamente el valor invertido en fuerza de trabajo y, con ello, no tendría beneficio ni pérdida posible; situación que sería exactamente la misma que se da cuando se trata del valor pasivo y activo de los medios de producción. Por último, si la diferencia fuera positiva, entonces la aportación de la fuerza de trabajo a la mercancía sería mayor que su remuneración, lo que permitiría a la empresa obtener un beneficio al vender el producto por su valor.

Aunque estas tres opciones son teóricamente posibles, lo cierto es que sólo la tercera es la que puede darse sistemáticamente en el capitalismo⁹⁹. En efecto, si, como hemos visto, los medios de producción no generan excedente alguno, la única fuente posible de plusvalor es la fuerza de trabajo (ROSDOLSKY, 1968: 253-254). Por ello, la única posibilidad de obtener valor excedente para la empresa radica en hacer que el valor activo que la fuerza de trabajo produce sea mayor que su valor pasivo. Por lo tanto, *el plusvalor surge necesariamente de la diferencia entre el valor activo y el valor pasivo de la fuerza de trabajo, es decir, entre el valor que produce y su propio valor*.

Así, tanto el tiempo de trabajo del asalariado como su traducción en valor activo de su fuerza de trabajo tendrán dos destinos bien distintos:

- (1) Una parte del trabajo será remunerada en forma de salario y, por ello, le servirá al trabajador para adquirir las mercancías que posibilitan su propia producción y reproducción. Se trata del *trabajo necesario o pagado*, que genera el *valor de la fuerza de trabajo (v)* gracias al cual el asalariado dispone de los *medios de vida* que necesita (K1: 164). Esto no significa, como ocurre en el caso de los medios de producción, que, mediante el trabajo pagado, la fuerza de trabajo transfiera su valor pasivo a la mercancía en producción, sino que una parte del valor activo que produce se destinará a su mantenimiento y el de su familia, por lo que permitirá la *reproducción* de su valor pasivo, no su *transposición* (K2: 193).

⁹⁸Hay que recordar que los economistas clásicos por excelencia, *Smith* y *Ricardo*, ya insinuaban la explotación del trabajo basada en la diferencia entre su aportación y su remuneración como característica propia del capitalismo, aunque sin deducir sus consecuencias sociales, so pena de traicionar a la clase a la que pertenecían y defendían. El autor escocés afirma, con la mayor diplomacia de la que es capaz, que “En este estado de cosas [en el capitalismo], el producto del trabajo *no siempre* pertenece por completo al trabajador. En muchos casos deberá *compartirlo* con el propietario del capital que lo emplea.” (SMITH, 1776: 89; *cursivas doc.*).

⁹⁹Esto no significa que no puedan existir asalariados cuya fuerza de trabajo tenga un valor pasivo mayor que su valor activo (es decir, que cobren un salario mayor que su aportación a la producción). Sin embargo, estos casos no pueden ser sino *excepciones* a la regla, puesto que su generalización supondría la abolición del plusvalor y de la ganancia (GOUVERNEUR, 2005: 60, n. 9).

(2) La otra fracción del trabajo producirá una cantidad de mercancías cuyo valor, que será la diferencia entre el valor activo y el valor pasivo de la fuerza de trabajo, pertenece por principio a la empresa ya que, al contratar la mano de obra, ha adquirido legalmente el derecho a tal apropiación. Se trata del *plus trabajo*, *trabajo excedente* o *trabajo impagado*, que genera el *plusvalor* o *plusvalía* (*pv*) materializado en forma de *plusproducto* (K1: 164-165, 447; K2: 38; SHAIKH, 1990: 29).

Esta conclusión constituye una diferencia radical de la teoría marxista respecto de las teorías ortodoxas. Y no porque las últimas necesariamente nieguen su existencia, sino porque, en la mayor parte de los casos, no llegan a plantearse las preguntas que llevan a esta respuesta, que no son otras que las que indagan sobre el concepto de valor y el origen del beneficio. Y no lo hacen por una razón fundamental: la existencia del plusvalor y su génesis obligan a admitir la *explotación de la fuerza de trabajo* como el cimiento de los beneficios empresariales y del crecimiento económico en el capitalismo. Y es que la venta a la que está obligado el asalariado genera automáticamente la *posibilidad* de la explotación del trabajo por parte del capital, puesto que le concede el derecho a apropiarse del plusvalor. Pero, al mismo tiempo, esa posibilidad se convierte en *necesidad* de todos y cada uno de los capitales individuales en el mismo momento en que existe la competencia y, además, los ingresos de los capitalistas proceden de esta explotación (SHAIKH, 1990: 376).

De lo explicado antes se deduce que *es estrictamente imposible concebir un capitalismo sin explotación* (PRZEWORSKI, 1985: 161), a pesar de que esta explotación quede velada por la aparente igualdad formal en los términos de la relación mercantil que se produce entre el trabajador que vende su fuerza de trabajo y el capital que la compra por su valor de cambio, una igualdad que da al intercambio entre empleado y empresa un aura de reciprocidad que legitima el mecanismo social del salariado¹⁰⁰.

Como es obvio, la explotación en el sentido marxista es de carácter *económico*, no necesariamente físico o psicológico. Un trabajador cuyo salario le permita cubrir perfectamente un valor de su fuerza de trabajo que incluya alimentación adecuada, cuidados médicos, una vivienda cómoda, educación superior, ocio, etc., sigue estando sometido a la explotación en el momento en el que la empresa para la que trabaja le extraiga más valor del que le paga¹⁰¹. Tampoco tiene nada que ver con ningún concepto emocional o filosófico relacionado con la justicia social, sino que constituye la “descripción fáctica de una relación socioeconómica” (DOBB, 1973: 163). Es importante destacar esto, a pesar de su obviedad, por un lado, para rechazar la similitud del marxismo con otros paradigmas absolutamente ajenos que reivindican

¹⁰⁰ENGELS, 1884: 104; HARVEY, 2014: cap. V [15-16%]; KATZ, 2010: 32; SWEEZY, 1942: 49-50.

¹⁰¹Por más que algunos se atrevan a afirmar alegremente que en Suecia, como ejemplo de país capitalista desarrollado con un nivel avanzado de bienestar social y una mayor igualdad distributiva que otros, no hay proletarios por la sencilla razón de que los trabajadores viven demasiado bien para serlo (ALTAVILLA, 1967: 68).

algún tipo de justicia social únicamente sobre la base de justificaciones morales¹⁰² o éticas¹⁰³, y, por otro lado, para impugnar de raíz las teorías que se dedican a negar la explotación de la clase trabajadora con el único argumento de que la habitual tendencia al aumento de su valor pasivo en términos reales (es decir, materiales) les permite un buen nivel de vida¹⁰⁴.

Tampoco está de más recordar que la producción de excedente y su apropiación a través de la explotación no es exclusiva del capitalismo, sino que se ha dado en todos los modos de producción en los que el grado de desarrollo de la técnica y la organización social ha permitido que los productores obtengan más de lo estrictamente necesario para su supervivencia. Así, “lo específico del capitalismo es, entonces, no el *hecho* de la explotación de una parte de la población por otra, sino la *forma* que asume esta explotación, a saber, la producción de plusvalía” (SWEETZ, 1942: 74).

II.2.6.3 MERCADOS NO COMPETITIVOS Y BENEFICIO COMERCIAL EXTRAORDINARIO: EL INTERCAMBIO DESIGUAL Y LA FALACIA DEL ORIGEN COMERCIAL DEL BENEFICIO

Convencionalmente, es un lugar común de enorme vulgaridad pensar que los beneficios de las empresas se generan en la compraventa, es decir, en la esfera de la circulación, y que su origen está en el diferencial que surge entre los precios de venta de sus mercancías y sus costes de producción (K2: 176; 426-434; K3: 56; SPG: 73). Si ese diferencial fuera la norma, entonces todas las empresas estarían vendiendo a precios de mercado situados sistemáticamente por encima de los precios de producción y, desde luego, se incumpliría sistemáticamente la ley del valor, ya que los intercambios serían desiguales, no de equivalentes.

El beneficio obtenido mediante la imposición de precios de mercado por encima de los de producción no puede tener nunca más que un carácter *extraordinario y puntual* y, desde luego, no explica de ningún modo la ganancia global del capital en el sistema económico (GILL, 1996: 201). Las razones son sencillas:

— En primer lugar, un beneficio extraordinario como el descrito no es posible en términos globales porque, si lo fuera, el superávit que las empresas vendedoras obtendrían de esta manera se convertiría para ellas en déficit en su papel de compradores de fuerzas productivas (K1: 115, n. 25). En un caso así, si las empresas tratan de incrementar sus precios para compensar la subida del coste de los medios de producción que deben adquirir a otras empresas, el resultado será, simplemente, a un aumento del nivel general de precios, sin que el valor global aumente un ápice ni sufra más distorsión en su distribución que la provocada por el lapso temporal entre la acción de las primeras que incrementan sus pre-

¹⁰²Caso del *cristianismo*, por ejemplo, cuya peculiar concepción de la igualdad entre los seres humanos conduce a la caridad como supuesta vía hacia la justicia social, una justicia social siempre limitada, claro está, por las instituciones y modos sociales que consideran naturales en la sociedad, como la propiedad privada o la jerarquía.

¹⁰³Caso del *socialismo utópico*, criticado por Marx en muchas de sus obras (BERZOSA Y SANTOS, 2000).

¹⁰⁴Consideración que palpita implícitamente en los postulados políticos socialdemócratas y en las teorías del socialismo reformista cuya crítica en el caso sueco nos proponemos desarrollar en esta investigación.

cios por encima de los valores y las que reaccionan ante esta situación (SWEETZ, 1942: 72-73). Lo mismo ocurrirá con los agentes situados en el último escalón de la distribución, los consumidores: si tienen la capacidad de cargar, a su vez, este incremento de precios en la venta de las mercancías que ofrecen para obtener sus ingresos (es decir, su fuerza de trabajo, principalmente), entonces las empresas aumentarán los precios para mantener su plusvalor y se desarrollará un proceso de inflación generalizada (§II.3.7). De nuevo, los valores se traducirán en precios más altos, sin que se genere más valor (K2: 115).

- Si los consumidores no tuvieran el poder suficiente para aumentar el precio de los factores productivos que venden (fuerza de trabajo en la mayoría de los casos) o, erróneamente, los consideramos como los únicos agentes que compran sin vender (K1: 116), al pagar siempre más de lo que valen las mercancías, serán sistemáticamente esquilados por el sistema económico. Esto significaría que los trabajadores sufrirían una suerte de “explotación secundaria”, además de la que soportan en el ámbito de la producción, lo que hundiría aún más a esta clase social frente a la capitalista. Sin embargo, una economía capitalista normal no puede funcionar *siempre* así a menos que esté formada, en su mayor parte, por mercados no competitivos, ya que exigiría una sola empresa o un acuerdo entre empresas que asegurara que ningún competidor va a decidir bajar los precios hasta el nivel en el que obtiene “sólo” la ganancia procedente del plusvalor y ningún beneficio comercial extraordinario. En todo caso, resultaría en una impugnación total a la naturaleza competitiva del mercado que sustenta todo el paradigma ortodoxo.

Esta concepción del beneficio no explica más que la posibilidad de que, en ciertas situaciones puntuales, la competencia entre capitales y la interacción entre oferta y demanda pueda permitir a algunos capitales extraer una mayor fracción del plusvalor total creado que la que les corresponde según su participación en el capital global. Pero esto ya es descrito con detalle por la teoría marxista de los precios de producción y de mercado y, desde luego, no sirve en absoluto para explicar el origen ni la distribución general del excedente en el modo de producción capitalista.

Con antecedentes destacables, como el de *James Steuart* (K2: 13), fue *Adam Smith* quien desterró definitivamente del ámbito de la ciencia económica la creencia en el beneficio comercial como origen del excedente de la economía clásica afirmando que la diferencia entre oferta y demanda efectiva, ya sea por exceso o por defecto, así como los fenómenos monopolísticos, pueden hacer que el precio de mercado se sitúe por debajo o por encima del que llamaba “precio natural”, provocando la aparición de pérdidas o ganancias extraordinarias, pero con tendencia a desaparecer por la propia acción del mercado (SMITH, 1776: 98-106). El beneficio, como uno de los componentes del precio natural, se constituye previamente a la formación de los precios y, por lo tanto, no tiene nada que ver con el proceso de circulación, sino con el de producción (K1: 118; K2: 105; K3: 54).

II.2.7 TRABAJO PRODUCTIVO E IMPRODUCTIVO

Hemos explicado ya cómo el único *valor nuevo* producido en la economía capitalista es el valor activo de la fuerza de trabajo. Y puesto que el plusvalor surge, necesariamente, del valor nuevo, queda claro que la fuerza de trabajo es la única fuente de *plusvalor*.

Sin embargo, la realidad de los *sistemas económicos* es mucho más compleja de lo que puede explicar una teoría que se limite a analizar un *modo de producción*¹⁰⁵. Así, en el *sistema económico capitalista* encontramos agentes que, aunque son ajenos a la naturaleza esencial del *modo de producción capitalista*, deben ser estudiados para determinar si producen o no valor y plusvalor como lo hacen los asalariados estudiados hasta ahora. Casos como los de los empleados públicos o los autónomos no caben en la teoría estricta del plusvalor que hemos explicado hasta aquí, pero sí en la más amplia teoría marxista del valor.

Esta cuestión, conocida como *el problema del trabajo improductivo*, tiene un larguísimo recorrido en la historia del pensamiento marxista y, de hecho, no es posible afirmar con certeza que haya sido resuelto definitivamente. Nos proponemos estudiar muy brevemente las ideas que sobre este particular se han propuesto desde el paradigma marxista con la intención última de definir con claridad la posición que adoptamos en esta investigación.

II.2.7.1 EL ENFOQUE MARXIANO BÁSICO Y LAS FORMAS DEL TRABAJO

La concepción que tiene *Marx* del trabajo productivo considera que, en el momento en que la producción material se somete a la lógica capitalista, la actividad económica deja de tener como fin la obtención de valores de uso con los que satisfacer las necesidades humanas para asumir el logro del beneficio como su único objetivo, por lo que ya no se pretende producir bienes y servicios útiles, sino *plusvalor* (K1: 425). Como consecuencia del afán de lucro que informa todo el sistema, un trabajo será productivo si se constituye en fuente para la obtención del beneficio. De esta manera, *la fuerza de trabajo será productiva exclusivamente si genera plusvalor* (*ibídem*: 426), es decir, si produce un valor mayor que el suyo propio y si, por lo tanto, es pagado con capital y, al valorizarlo, genera, a su vez, más capital (DoBB, 1973: 75; FERNÁNDEZ ENGUITA, 1985: 97-99).

¹⁰⁵Un *modo de producción* es una concepción simplificada de la realidad que permite identificar los elementos distintivos y significativos de la estructura y el funcionamiento de un tipo de mecanismo de producción y reproducción de la sociedad, de cada fase intrínsecamente diferenciada del progreso económico humano (PALAZUELOS, 1986). Los modos de producción, como resultado de un proceso de abstracción de la inteligencia humana aplicado sobre la realidad, no se corresponden necesariamente con sociedades históricas reales. Por consiguiente, a lo largo de la Historia no siempre se suceden modos de producción únicos y característicos de cada etapa sucesiva, sino que estas etapas se caracterizan muy habitualmente, sobre todo cuando pertenecen a fases de transición histórica, por albergar en su seno varios modos de producción, uno o varios en proceso de extinción y otro en fase de introducción, asentamiento o expansión. Estas fases reales, contingentes y a menudo contradictorias, son los *sistemas económicos*, y pueden, por lo tanto, estar constituidos por uno o por varios modos de producción, aunque siempre habrá un modo dominante que sea el que caracterice dicho sistema. Así, por ejemplo, el sistema económico característico de Suecia del último cuarto del siglo XIX no admite otra denominación que la de capitalista, a pesar de que el modo de producción propio de la etapa anterior, el feudalismo, aún perviviera total o parcialmente en muchos ámbitos del cuerpo social del país. Sobre la distinción entre *modo de producción* y *sistema económico* es interesante el prefacio de *Althusser* a una de las ediciones del primer volumen de *El capital* (citado en VOGEL, 2000: 155). En su última obra hasta la fecha, *David Harvey* diferencia entre *capital* y *capitalismo* con una intención similar (HARVEY, 2014: Introducción [3%]).

Aparentemente, la concepción marxiana sobre la cuestión del trabajo productivo e improductivo resulta, al mismo tiempo, simple y rigurosa, pero no lo es (FERNÁNDEZ ENGUITA, 1985), lo que ha hecho que los diversos autores *marxistas* hayan adoptado varias posiciones al respecto¹⁰⁶. Para poder establecer con el rigor necesario la perspectiva que empleamos a lo largo de esta tesis debemos, en primer lugar, distinguir las tres formas distintas de trabajo humano que coexisten en el sistema económico capitalista:

- *Trabajo no mercantil*. Se trata de aquél que no produce mercancías, sino que desarrolla otras actividades o, en su caso, produce bienes o servicios que no están destinados a la venta, ya sea su función el consumo final o la producción de otros bienes. Se trata de las actividades dedicadas al *autoconsumo*, la *donación* y la *cesión gratuita*, el trabajo de los *empleados públicos del Estado*, el *trabajo puramente administrativo en la esfera de la circulación* y las actividades dedicadas a la exacción del plusvalor propias de *capitalistas y rentistas*. Los productos de este tipo de actividades ni tienen valor, ni precio, ni se distribuyen a través del intercambio, sino que son repartidos mediante otros criterios. Por lo tanto, este tipo de trabajo no produce ni valor ni plusvalor.
- *Trabajo mercantil no capitalista*. Es todo aquél que produce mercancías para ser vendidas en el mercado, pero fuera del régimen del salariado. Se trata de la actividad propia de los *autónomos*, es decir, de productores que poseen los medios de producción con los que obtienen mercancías mediante su propio trabajo. Obviamente, es una actividad que *genera valor, pero no produce plusvalor*, dado que no participa de las características de la explotación capitalista articuladas mediante el salariado.
- *Trabajo mercantil capitalista*. Se trata del trabajo asalariado del sector privado que, por estar sometido a los rigores de la explotación capitalista, *crea valor y, además, plusvalor*.

A partir de esta clasificación, podemos englobar las distintas posturas marxistas sobre el trabajo productivo e improductivo en dos enfoques básicos¹⁰⁷:

- (1) *Enfoques del plusvalor*. Según esta perspectiva, fiel a los postulados marxianos originales, sólo es productivo el trabajo que genera *plusvalor*.
- (2) *Enfoques del valor*. Según esta perspectiva, que creemos más abierta que la propuesta marxiana original, es productivo todo aquel trabajo que genere *valor*, tanto si produce plusvalor como si no lo hace.

En cualquiera de los dos casos, existen otras variables que permiten distinguir posturas divergentes, como es la concepción más o menos estrecha que se tenga de la esfera de la circulación¹⁰⁸ o de la labor de directivos o capitalistas.

¹⁰⁶Abarcar la interminable literatura y las diversas posturas publicadas sobre esta cuestión no es de ningún modo objeto de nuestra tesis, por lo que nos limitamos a exponer la cuestión con ánimo puramente funcional. Algunos textos breves de interés sobre la cuestión son GILL, 1996: 392-405; GUERRERO, 1997: 100-105; 2006: 53-56, así como CÁMARA IZQUIERDO, 2006, o, por supuesto, CARCHEDI, 1991.

¹⁰⁷Nos inspiramos libremente en algunos ecos de GOUVERNEUR, 2005: 124-125, 220-222.

¹⁰⁸Una concepción amplia incluiría dentro de la esfera de la circulación todo tipo de actividad no estrictamente industrial, como la comercial. Por el contrario, una concepción estrecha (como la nuestra, por ejemplo), considera

II.2.7.2 NUESTRO ENFOQUE: TRABAJO PRODUCTIVO Y PLUSPRODUCTIVO

La concepción que asumimos a lo largo de esta tesis considera que un trabajo será *productivo* si produce valor, pero no plusvalor, y *plusproductivo* si produce ambas cosas. En el primer caso, el valor aportado por el tiempo de trabajo socialmente necesario de la fuerza de trabajo involucrada en la producción de mercancías será igual al valor recuperado por esa misma fuerza de trabajo tras la venta de dichas mercancías; es decir, el valor activo y el valor pasivo de la fuerza de trabajo son iguales. Por su parte, un trabajo plusproductivo se dará cuando el tiempo de trabajo socialmente necesario dedicado a la producción de la mercancía por parte de la fuerza de trabajo sea mayor que el que obtiene tras el reparto del ingreso generado por la venta; esto es, su valor activo es superior a su valor pasivo. Por consiguiente, *será productivo el trabajo mercantil no capitalista* (caso de los autónomos), mientras que *será plusproductivo el trabajo mercantil capitalista* (caso de los asalariados). Todas las demás actividades laborales, incluida la de los empleados públicos, serán *improductivas*.

En coherencia con lo expuesto, tanto los trabajos productivos como los plusproductivos habrán de ser considerados para el cálculo del valor total (*y*) y del valor nuevo (*vn*) producidos en una economía (§II.2.8.3), mientras que para la determinación del plusvalor (*pv*) sólo se considerarán los trabajos plusproductivos.

Según esta explicación, podríamos incluir nuestra perspectiva dentro de los que hemos llamado *enfoques del valor*. Y sin embargo, no pretendemos con ello alejarnos del paradigma marxiano original, sino adaptarlo más coherentemente a la realidad del capitalismo actual de dos formas (GUERRERO, 2006: 55-56; 72, n. 26):

— Incluyendo todas las actividades productoras de mercancías que se desarrollan en el *sistema económico capitalista*, no sólo las propias del *modo de producción capitalista*. Hemos argumentado ya que la razón de ser de cualquier actividad dentro del *modo de producción capitalista* es la obtención de ganancia. Por esta razón, *Marx* afirma que, para que una actividad pueda ser considerada productiva y, por ello, merecedora de realización y susceptible de contabilización, ha de producir plusvalor. Nada que objetar a esta concepción, desde luego. Sin embargo, en el *sistema económico capitalista*, existen ciertas actividades mercantiles que no corresponden al modo de producción capitalista y que, no obstante, conviven con las actividades genuinamente capitalistas. Tales actividades *generan valor*, puesto que se dedican a la producción de mercancías, pero no plusvalor, ya que no participan del régimen del salariado, por lo que constituyen trabajo productivo, pero no plusproductivo. Y, sin embargo, no sólo permiten la producción y reproducción de la fuerza de trabajo involucrada, sino que genera recursos que se dedican también a la acumulación de capital. Se trata, obviamente, del caso de los *autónomos* o productores mercantiles sim-

únicamente dentro de esta esfera las tareas necesarias para el cambio de propiedad o uso de las mercancías, es decir, las funciones estrictamente administrativas.

ples, cuya participación en el sistema económico capitalista, aun extemporánea desde el punto de vista de la teoría y en trance de reducción relativa por mor del proceso de asalarización¹⁰⁹ (§II.3.11.2.c), resulta innegable y no puede ser ignorada sin faltar al compromiso genuinamente crítico de aprehender la realidad, por contradictoria que pueda parecer.

- Reduciendo la *esfera de la circulación* exclusivamente a las actividades implicadas en el cambio de titularidad de las mercancías. De esta manera, hacemos que el trabajo asalariado dedicado a las tareas comerciales y financieras, así como al sector servicios en general, ocupe una posición equivalente a la de los obreros industriales en cuanto a la producción de valor y plusvalor¹¹⁰. Con ello, evitamos la que consideramos excesiva tendencia de la teoría marxiana y, sobre todo, de ciertos enfoques marxistas poco fundamentados¹¹¹ o demasiado apegados a las palabras textuales del propio *Marx* (MANDEL, 1976: 119-127) a suponer al obrero industrial como el único explotado e integramos al resto de la clase trabajadora al servicio del capital en la misma categoría (FERNÁNDEZ ENGUITA, 1985: 108-109). Asimismo, creemos actualizar la capacidad explicativa del paradigma marxista al adaptarlo a la terciarización del capitalismo¹¹², según la cual el peso relativo de la agricultura y la industria se reduce a favor del sector servicios a medida que la economía va madurando¹¹³.

II.2.8 TIPOS DE CAPITAL Y COMPOSICIÓN DEL CAPITAL

Tras haber profundizado y justificado en su esencia el origen del plusvalor, y después de analizar las particularidades de la fuerza de trabajo en relación a su capacidad de producción de valor, ha llegado el momento de focalizar la atención en el concepto de capital. Con ello, estaremos en condiciones de poder establecer la relación entre fuerza de trabajo, capital y beneficio, de manera que podamos comprender con solvencia la dinámica de la explotación.

II.2.8.1 CONCEPCIONES DEL CAPITAL

El concepto de capital resulta esencial en la comprensión del modo de producción capitalista, como evidencia su propio nombre. Y, sin embargo (o, quizá, precisamente por ello), las ideas que manejan las teorías convencionales resultan en demasiadas ocasiones confusas y contradictorias. En este apartado, vamos a profundizar algo más en este concepto.

¹⁰⁹En el caso concreto de Suecia, la asalarización ha hecho que el número de asalariados contabilizados por cada autónomo, que durante el siglo que va de 1850 a 1950 se mantuvo en ratios estables de 3-4, haya crecido rápidamente en los cuarenta años siguientes hasta tasas máximas de 12 a principios de los noventa.

¹¹⁰Sin que esto signifique, ni muchísimo menos, que el capital financiero obtenga *toda* su ganancia del plusvalor que extrae a sus propios asalariados.

¹¹¹Caso de los partidos comunistas europeos, cuya concepción en este sentido los alejó de los asalariados del sector servicios, de los autónomos y de los profesionales liberales en las primeras décadas del siglo XX y alimentó las bases electorales de la socialdemocracia (LICHTHEIM, 1970: 363).

¹¹²Evolución que *Marx* no pudo predecir suficientemente por razones históricas obvias y que, consecuentemente, lo llevó a infravalorar el trabajo asalariado en estos sectores (FERNÁNDEZ ENGUITA, 1985: 136).

¹¹³En el caso de Suecia, el sector primario pasó de ocupar a más el 70% de la población activa en 1850, en los albores de su desarrollo capitalista, a un magro 2% en 2000, mientras que el sector secundario, tras alcanzar un máximo del 45% en las décadas de 1950 y 60, cayó por debajo del 30% a partir de los 90. Todo ello, obviamente, a favor del sector servicios, cuyo peso total ronda el 70% desde principios de los 90.

En primer lugar, es básico recordar que hay dos formas de entender el capital:

- (1) Desde una perspectiva puramente *técnica*, que considera el capital como un elemento financiero y físico necesario para el proceso de producción, es decir, como un factor productivo más junto a los recursos naturales y la fuerza de trabajo. Aunque no siempre se especifica, esta concepción exige diferenciar el *capital dinerario* del *capital productivo*¹¹⁴. Es el enfoque propio de las teorías convencionales (EDVINSSON, 2005: 190).
- (2) Desde una visión *socioeconómica*, según la cual el capital es un tipo de relación social entre los hombres basada en una estructura concreta de relaciones de producción que se fundamenta, a su vez, en unas normas determinadas de propiedad y control de los medios de producción. Se trata de la asunción fundamental del paradigma marxista, que incluye la perspectiva técnica, pero la considera marcadamente insuficiente para la comprensión del sistema en su conjunto.

II.2.8.1.a El capital como elemento técnico: capital dinerario, productivo y mercantil

Podemos definir el *capital dinerario* o capital-dinero (K2: 27-57) como *la cantidad de dinero destinada a la producción y distribución de mercancías*. Este concepto admite dos significados complementarios entre sí:

- En primer lugar, y atendiendo a su *origen*, es capital el *dinero que los capitalistas invierten en las empresas a cambio del derecho a participar de sus beneficios y en su gestión*. Se trata del *capital dinerario en sentido estricto*, y es la parte más importante de los recursos propios de la empresa y la base fundamental de su capacidad de inversión y apalancamiento, aunque no forma parte de su autofinanciación, puesto que no proviene de su propia actividad. Es la base económica que se cimienta en el derecho a la propiedad privada de los medios de producción y sobre la que se levanta la estructura de la sociedad capitalista y el capital como clase social.
- Y en segundo lugar, atendiendo a su *finalidad*, llamaremos capital a todo el *dinero que las empresas emplean para adquirir las fuerzas productivas, es decir, los medios de producción y la fuerza de trabajo*. En este caso, incluimos tanto el capital descrito en el punto anterior como los beneficios reinvertidos y otros flujos de dinero procedentes de fuentes distintas, por lo que hablamos de *capital dinerario en sentido amplio*¹¹⁵. Este capital, que en-

¹¹⁴Desde la perspectiva puramente técnica de la producción, podemos diferenciar también el capital circulante del capital fijo, distinción analizada anteriormente (§II.2.5.4).

¹¹⁵La creciente multiplicidad de fuentes de obtención de capital dinerario en sentido amplio hace que se pueda dividir en varias categorías, aunque hay dos formas fundamentales de diferenciación: *según su origen* y *según su propiedad*. La primera distingue la *autofinanciación*, integrada por la reinversión en forma de acumulación de capital, las amortizaciones y las provisiones, de la *financiación externa*, procedente de otros agentes económicos distintos formalmente de la empresa (capitalistas, clientes, proveedores, bancos...). La segunda categorización diferencia la *financiación propia*, que es propiedad de la empresa (capital social y autofinanciación), de la *financiación ajena*, que constituye un crédito y pertenece, por lo tanto, a otros agentes (proveedores, clientes, bancos...)

seguida dividiremos entre capital variable y constante, es el que genera la inversión y el que, con su crecimiento, da lugar al fenómeno de la *acumulación de capital*.

En su segunda acepción, que es la que nos interesa para comprender el proceso productivo capitalista, el capital dinerario recorre un ciclo completo desde su existencia como dinero disponible para la inversión (D) hasta su recuperación acrecentada (D'), es decir, $D \dots D'$, que engloba todo el proceso $D - M \{FT, MP\} \dots P \dots M' - D'$ (§II.2.4).

Una vez invertido en el proceso productivo, el capital dinerario se transforma en *capital productivo* (K2: 58-77) que es *el conjunto de fuerzas productivas tangibles o intangibles que la empresa adquiere y utiliza en su actividad*. Incluye, obviamente, tanto los medios de producción en cualquiera de sus modalidades como la fuerza de trabajo. Este capital productivo no existe como tal en el momento en que el capital dinero se convierte en fuerza de trabajo y medios de producción mediante su compra, sino cuando estas fuerzas productivas comienzan su labor de creación y transmisión de valor en el seno de la empresa. Así, su ciclo comienza en el propio proceso de producción (P) y concluye al iniciarse el siguiente, de modo que su expresión completa sería $P \dots M' - D' \cdot D - M \{FT, MP\} \dots P$ en el caso de la reproducción simple del capital y $P \dots M' - D' \cdot D' - M' \{FT, MP\} \dots P'$ en el caso de la ampliada.

El empleo del capital productivo permite a la empresa obtener *capital mercantil* o *capital-mercancías* (K2: 78-89), que no es otra cosa que *el conjunto de mercancías producidas* en las que se conserva latente el plusvalor en espera de ser realizado mediante la venta. El ciclo el capital mercantil comienza con la obtención de mercancías (M') tras un proceso productivo y concluye con las producidas en el ciclo siguiente. En reproducción simple sería $M' - D' \cdot D - M \{FT, MP\} \dots P \dots M'$, y en ampliada: $M' - D' \cdot D' - M' \{FT, MP\} \dots P' \dots M''$

La transición de un tipo de capital a otro es continua e inherente al proceso productivo completo, como se refleja en la siguiente forma de expresarlo (GILL, 1996: 373):

Reproducción simple:

Capital dinerario: $D - M \{FT, MP\} \dots P \dots M' - D'$

Capital productivo: $P \dots M' - D' \cdot D - M \{FT, MP\} \dots P$

Capital mercantil: $M' - D' \cdot D - M \{FT, MP\} \dots P \dots M'$

Reproducción ampliada:

Capital dinerario: $D - M \{FT, MP\} \dots P \dots M' - D'$

Capital productivo: $P \dots M' - D' \cdot D' - M' \{FT, MP\} \dots P'$

Capital mercantil: $M' - D' \cdot D' - M' \{FT, MP\} \dots P' \dots M''$

El capital dinerario y el capital productivo son variables relacionadas entre sí (K1: 109), pero no equivalentes. El primero es el dinero captado por la empresa que es dedicado a la adquisición de *todas* las fuerzas productivas. Como tal, *no es ninguna fuerza productiva concreta*, como suele suponerse según la clásica trinidad tierra-capital-trabajo cuando no se explican las diversas formas del capital, sino *el conjunto de fuerzas productivas en potencia*. El

capital dinerario no produce nada, sino que, como equivalente universal recaudado por la empresa, es el factor que determina sus posibilidades de inversión y, con ello, de obtención de medios de producción y fuerza de trabajo como agentes productores de valores de uso, de valor y de plusvalor.

II.2.8.1.b El capital como relación social

“El capital es trabajo pasado que ha sido apropiado por una clase explotadora.”

John Harrison¹¹⁶.

Como hemos comentado, la teoría marxista considera que el concepto de capital en su acepción técnica es manifiestamente insuficiente para comprender el modo de producción capitalista. Así, concibe el capital no como un elemento impersonal y pasivo cuya participación en el proceso productivo resulta ser una cuestión técnica cuya lógica es independiente del sistema social imperante, sino justamente la base sobre la que se construye la esencia misma del capitalismo, una base social, dinámica e intencional, y no material, estática y natural (TAC: 51; SHAIKH, 1990: 27).

Esta concepción del capital como *catalizador socioeconómico que mercantiliza la actividad humana y los recursos naturales*, divide a los hombres en clases y convierte a la explotación en base de la estructura de la sociedad es precisamente la que permite entender el capitalismo como una etapa en la historia de los modos de producción y su funcionamiento como un paradigma concreto y no como la forma social general y definitiva de la humanidad.

II.2.8.2 CAPITAL CONSTANTE Y VARIABLE

Hemos visto cómo la empresa, para adquirir la propiedad o el derecho de utilización de los medios de producción y de la fuerza de trabajo, deberá pagar su valor pasivo. Para ello, empleará el capital dinerario que tiene a su disposición y que procederá, originalmente, de los capitalistas, y, de forma derivada, de otras fuentes de financiación. En todo caso, este capital dinerario se divide, según su *utilización y rendimiento*, en dos categorías distintas¹¹⁷:

— *Capital constante (c)*. Es el capital dinerario que se invierte en la compra de la propiedad o la adquisición del derecho de uso de los medios de producción, es decir, en su precio o renta, expresiones monetarias de su valor de cambio. Dado que el valor pasivo de los medios de producción que el capital constante paga y el valor activo que esos mismos medios de

¹¹⁶HARRISON, 1978: 71; trad. doc.

¹¹⁷Quizá convenga recordar en este punto, como hace Marx a lo largo de toda la sección segunda del segundo volumen de *El capital* (K2: 140-202), que, hablando de tipos de capital, la dicotomía constante-variable no tiene nada que ver con la distinción fijo-circulante. La primera se refiere al capital dinerario y diferencia el invertido en medios de producción del dedicado al pago de salarios, mientras que la segunda se refiere al capital productivo y distingue entre el que tiene un periodo de vida y, por lo tanto, de transferencia de valor, superior al ciclo productivo del que es consumido completamente al menos una vez durante dicho ciclo.

producción aportan a las mercancías son iguales, el apelativo de *constante* responde al hecho de que, al final del proceso productivo, este capital será recuperado mediante la venta de las mercancías producidas en la misma cuantía en la que fue invertido (GUERRERO, 2011: 211; K1: 158)¹¹⁸.

- *Capital variable (v)*. Es el que se invierte a cambio del derecho de uso de la fuerza de trabajo, es decir, su salario, expresión monetaria de su valor. Se define como *variable* porque, debido a la diferencia entre el valor activo que la fuerza de trabajo aporta a las mercancías y el valor pasivo que requiere su mantenimiento y reproducción, este capital saldrá ampliado del proceso de producción, es decir, que genera un valor superior al suyo propio (K1: 158).

Si denominamos *k* al capital dinerario total invertido en el proceso productivo, entonces su cuantía vendrá dada por la siguiente expresión:

$$k = c + v \quad [2]$$

II.2.8.3 VALOR TOTAL Y VALOR NUEVO DE LA MERCANCÍA

A la finalización del proceso productivo y mediante la venta de la mercancía, el valor final de ésta estará compuesto por:

- (1) *El valor aportado por los medios de producción utilizados*. Este valor procedente de un proceso de producción anterior, al ser transferido a la mercancía durante el proceso de producción sin ninguna modificación, será igual al *capital constante (c)*.
- (2) *El valor creado por la fuerza de trabajo*. Se trata íntegramente de *valor nuevo (vn)*, inédito, aunque con dos destinos bien distintos (SPG: 103-104):
 - (2.1) Por un lado, la parte correspondiente al valor pasivo de la fuerza de trabajo regresará al trabajador en forma de salario para su propia producción y reproducción. Coincide, claro está, con la magnitud del *capital variable (v)*.
 - (2.2) El resto del valor producido por el trabajo que desarrolla la fuerza de trabajo será apropiado por la empresa en virtud del derecho adquirido por el sistema del salariado. Se trata del *plusvalor (pv)* y es el valor que supera al capital correspondiente aportado para su obtención, y, por ello, el único valor excedente, puesto que, una vez pagada la fuerza de trabajo, queda disponible íntegramente para la utilización que su titular —la empresa— decida darle.

El valor completo de la mercancía producida (*y*) será, obviamente, la suma de estos tres componentes, tal y como indicamos a continuación:

$$y = c + vn = c + v + pv \quad [3]$$

¹¹⁸Como ya sabemos, si se trata de capital constante invertido en capital circulante, entonces se recuperará íntegramente al finalizar cada ciclo de explotación. Si se trata de capital fijo, se irá recuperando paulatinamente según el ritmo de depreciación de los sus elementos.

Este sumatorio no sólo indica el valor total de la mercancía, sino que nos da información esencial sobre la *naturaleza*, el *origen* y el *destino* de las distintas fracciones de valor que la componen:

- Según su *naturaleza*, el valor total de la mercancía se divide en dos categorías que nos permiten averiguar *cuándo se generó* dicho valor:
 - Valor pasado, es decir, creado en procesos productivos anteriores (c).
 - Valor nuevo, que es creado durante el proceso productivo de la mercancía ($vn = v + pv$).
- En función de su *origen*, el valor total de la mercancía se puede desglosar en dos tipos que nos indican *qué factor productivo produjo* tal valor:
 - Valor transferido por los medios de producción, es decir, su valor activo (c).
 - Valor creado por la fuerza de trabajo, esto es, su valor activo ($vn = v + pv$).
- Atendiendo a su *destino*, el valor *nuevo* de la mercancía puede clasificarse en dos grupos que permiten entender *quién se apropia* de ese valor, es decir, cómo se distribuye entre los distintos agentes económicos y, por lo tanto, entre las diferentes clases sociales¹¹⁹:
 - Valor dedicado al abono de salarios, es decir, el valor pasivo de la fuerza de trabajo que es pagado a la clase trabajadora (v).
 - Valor excedente que se apropia el capital, esto es, el beneficio (pv), y que, a su vez, podrá dedicarse a la acumulación de capital o al pago de dividendos para la clase capitalista.

II.2.8.4 MEDICIÓN DE LA COMPOSICIÓN DEL CAPITAL

La división del capital dinerario en constante y variable no es una cuestión menor a la hora de estudiar el funcionamiento y las implicaciones del modo de producción capitalista. El peso relativo de cada una de las dos categorías indica algo tan relevante como el *grado de mecanización* de la economía (GOUVERNEUR, 2005: 75) y el avance en el proceso de *cambio técnico* (§II.2.13.3.a). Por esta razón, es una de las claves principales que explican la tendencia evolutiva del capitalismo a largo plazo.

Para comprender mejor esa relación entre capital constante y variable, su dependencia mutua y su evolución, podemos calcular varias ratios distintas¹²⁰:

- (1) *Tasa de composición simple del capital* (c'), que es el cociente entre el capital constante y el capital variable, es decir, la proporción entre la inversión en medios de producción y la

¹¹⁹Además de v y pv , el valor total de la mercancía incluye el valor dedicado al pago de los medios de producción (c). Sin embargo, este dato constituye el valor total de las mercancías que las empresas productoras de medios de producción cobran de las empresas compradoras y, como tal, se divide, a su vez, en $c + v + pv$, por lo que se trata de un valor generado en procesos productivos anteriores al de la mercancía en cuestión y que, por ello, no frece información directa sobre la distribución de sus distintas fracciones de valor entre los asalariados y la empresa.

¹²⁰Esta denominación es algo distinta a la nomenclatura marxiana que se emplea en *El capital*. En sus páginas, Marx llamaba *composición técnica del capital* a la relación entre medios de producción utilizados y fuerza de trabajo empleada y llamaba *composición de valor del capital* a la relación entre capital constante y capital variable (c/v), ratio que, al estar determinada esencialmente por la anterior, dio en llamar *composición orgánica del capital* (EDVINSSON, 2005: 15-16; GUERRERO, 2011: 212-225; K1: 517; K3: 152-154). La composición orgánica del capital marxiana correspondería con nuestra *tasa de composición simple del capital* (c') y la composición técnica del capital estaría relacionada con el *grado de mecanización* (cft), aunque no se trata de variables equivalentes (EDVINSSON, 2005: 213).

inversión en salarios¹²¹. En términos algebraicos, se calcula mediante la siguiente expresión:

$$c' = \frac{c}{v} \quad [4]$$

- (2) *Tasa de composición global del capital (k')*, que divide el capital constante entre el capital total, con lo que refleja el peso de la inversión en medios de producción respecto de la inversión total de la empresa. Matemáticamente:

$$k' = \frac{c}{c+v} = \frac{c}{k} \quad [5]$$

- (3) *Coficiente capital variable-capital total (v')*, que relaciona el capital dedicado al pago de salarios con el capital total, de manera que refleja la proporción entre la inversión en salarios y la inversión total. Se indica del siguiente modo¹²²:

$$v' = \frac{v}{c+v} = \frac{v}{k} \quad [6]$$

- (4) *Coficiente capital-producto nuevo (c/vn)*, que relaciona el capital constante con el valor nuevo producido, lo que permite apreciar la proporción entre inversión en capital y producto neto. Esta variable tiene una importante ventaja respecto de la clásica formulación marxiana de la composición del capital (la correspondiente a c') a la hora de analizar la dinámica del proceso productivo: puesto que en el denominador no sólo incluye el salario, sino el valor nuevo total, cualquier cambio en la distribución de los ingresos que no afecte a la producción total de valor nuevo dejará intacto este coeficiente, algo que no ocurre con c' (EDVINSSON, 2005: 21). Por lo tanto, el coeficiente capital-producto nuevo sólo cambia cuando lo hace la relación entre el capital constante y el valor nuevo que la fuerza de trabajo produce, lo que está directamente asociado a la productividad y el grado de mecanización, y no con la pugna distributiva entre trabajo y capital. Se calcula así:

$$c/vn = \frac{c}{vn} = \frac{c}{v+pv} \quad [7]$$

- (5) *Coficiente capital-producto (c/y)*, que relaciona el capital constante con el valor total producido, lo que sirve para comprender el peso de la inversión en medios de producción sobre la producción total obtenida. Su fórmula sería:

$$c/y = \frac{c}{y} = \frac{c}{c+v+pv} \quad [8]$$

- (6) *Grado de capitalización (kft)*, que se averigua dividiendo el capital total entre el número de trabajadores productivos, es decir, los asalariados del sector privado (*asp*) y los autó-

¹²¹Esta expresión indica la relación entre tiempo de trabajo pasado (c) y actual (v), lo que significa que “puede verse como una relación entre trabajo muerto y trabajo vivo [...]; una relación social dentro de la producción entre trabajos de distintos periodos” (EDVINSSON, 2005: 15; *trad. doc.*).

¹²²Obviamente, $k' + v' = 1$.

nomos (au)¹²³, lo que permite cifrar el capital invertido en cada puesto de trabajo¹²⁴. Se determina del siguiente modo:

$$kft = \frac{k}{ft} = \frac{c+v}{asp+au} \quad [9]$$

(7) *Grado de mecanización (cft)*, que se obtiene dividiendo el capital constante entre el número de trabajadores productivos y cuya utilidad estriba en que permite comprobar a cuánto asciende la inversión en medios de producción por cada uno de los trabajadores. Se calcula así:

$$cft = \frac{c}{ft} = \frac{c}{asp+au} \quad [10]$$

II.2.8.4.a Relación entre la tasa de composición simple del capital y el coeficiente capital-producto nuevo

Según lo comentado, la *tasa de composición simple del capital* (c') y el *coeficiente capital-producto nuevo* (c/vn) variarán en igual medida cuando se produzca un cambio en la composición del capital sin que se modifique la proporción entre plusvalor y salario. Sin embargo, cuando no se cumpla esta condición, pueden darse los casos que refleja la *Tabla A* y que explicamos a continuación¹²⁵.

(1) Si pv' aumenta y...

(1.1) ... el incremento de c es mayor que el de v y el de vn , entonces c' y c/vn aumentarán y c' lo hará en mayor proporción que c/vn .

(1.2) ... el incremento de c es mayor que el de v , pero menor que el de vn , entonces c' aumentará y c/vn disminuirá.

(1.3) ... el incremento de c es menor que el de v y el de vn , entonces c' y c/vn disminuirán y c/vn lo hará en mayor proporción que c' .

(2) Si pv' disminuye y...

(2.1) ... el incremento de c es mayor que el de v y el de vn , entonces c' y c/vn aumentarán y c/vn lo hará en mayor proporción que c' .

(2.2) ... el incremento de c es menor que el de v , pero mayor que el de vn , entonces c' disminuirá y c/vn aumentará.

(2.3) ... el incremento de c es menor que el de v y el de vn , entonces c' y c/vn disminuirán y c' lo hará en mayor proporción que c/vn .

¹²³La nomenclatura del mercado de trabajo la aclararemos y completaremos más adelante (§II.3.11.2).

¹²⁴Es importante no confundir el *grado de capitalización* con la *tasa de capitalización* (§II.2.11.1). El primero indica cuánto capital hay invertido en cada puesto de trabajo, mientras que la segunda explica qué parte del beneficio obtenido por el capital es destinado a incrementar la capacidad productiva mediante la reinversión en capital constante.

¹²⁵Para establecer esta relación de posibilidades, y con el fin de no complicar y extender innecesariamente la exposición, supondremos siempre que tanto el capital constante como el salario y el plusvalor aumentan, lo que suele ajustarse a la realidad en le funcionamiento normal del capitalismo. De cualquier modo, siguiendo los razonamientos expuestos, resulta obvio deducir lo que ocurriría en situaciones distintas.

Caso	c	v	vn	pv'	c'	c/vn
1.1	+++	+	++	+	▲▲	▲
1.2	++	+	+++	+	▲	▼
1.3	+	++	+++	+	▼	▼▼
2.1	+++	++	+	—	▲	▲▲
2.2	++	+++	+	—	▼	▲
2.3	+	+++	++	—	▼▼	▼

[TABLA A] Relación teórica entre la tasa de composición simple del capital (c') y el coeficiente capital-producto nuevo (c/vn)

Fuente: elaboración propia

II.2.8.4.b Relación entre el coeficiente capital-producto nuevo, la productividad y el grado de mecanización

El *coeficiente capital-producto nuevo* (c/vn) que acabamos de ver en el epígrafe anterior puede reescribirse como el cociente entre el *grado de mecanización* (cft) recién analizado y la *productividad* (πft) —variable que estudiaremos (§II.2.13.1)— de la siguiente manera¹²⁶:

$$c/vn = \frac{cft}{\pi ft} \quad [11]$$

Con esta expresión podemos ver cómo el coeficiente capital-producto nuevo aumentará cuando lo haga el grado de mecanización, siempre que la productividad disminuya, se mantenga o crezca en menor proporción. Y, obviamente, menguará cuando se incremente la productividad y, al mismo tiempo, el grado de mecanización caiga, se mantenga o aumente a menor ritmo. En una economía capitalista en crecimiento, la evolución del coeficiente capital-producto nuevo indicará hasta qué punto la inversión en capital constante crece en mayor o menor medida que la productividad cuyo estímulo pretende.

II.2.9 TRABAJO Y CAPITAL

II.2.9.1 ¿ES LA FUERZA DE TRABAJO CAPITAL?

En este punto, hay que aclarar una cuestión interesante para la comprensión de la dinámica de poder en el capitalismo. Si la fuerza de trabajo es tratada como una mercancía en el capitalismo, puesto que es objeto de intercambio entre unos demandantes —las empresas— y unos oferentes —los trabajadores—, y, además, es comprada por el capital a cambio de su

¹²⁶Si dividimos numerador y denominador entre el *número de trabajadores productivos* (ft), tendríamos

$$c/vn = \frac{\frac{c}{ft}}{\frac{v + pv}{ft}}, \text{ expresión que, según las ecuaciones [10] y [19], quedaría como aparece en el texto principal.}$$

precio para ser empleada en el proceso productivo del mismo modo que los medios de producción, ¿podemos afirmar, entonces, que la fuerza de trabajo es capital?

La cuestión no es complicada, aunque admite varios puntos de vista. *Para la empresa*, la fuerza de trabajo es comprada con el capital dinerario, exactamente igual que ocurre con los medios de producción, y en ambos casos se paga el valor pasivo, es decir, el tiempo de trabajo socialmente necesario para su producción. Por lo tanto, es *capital*. Sin embargo, en relación a su capacidad productiva, la fuerza de trabajo, que forma parte del capital productivo de la empresa del mismo modo que los medios de producción, se diferencia de éstos en dos cuestiones: por una parte, mientras la fuerza de trabajo tiene la capacidad activa de utilizar y transformar los medios de producción en mercancías, los medios de producción tienen el potencial pasivo de ser usados por la fuerza de trabajo; y, por otro lado, mientras los medios de producción se limitan a transferir su propio valor pasivo en forma de valor activo, la fuerza de trabajo crea valor nuevo antes inexistente mediante la generación de un valor activo que nada tiene que ver con su propio valor pasivo.

Para el trabajador, su fuerza de trabajo es una mercancía porque le permite obtener el ingreso necesario para su sustento y el de su familia, pero *no es capital* de ninguna manera, puesto que ni permite apropiarse del beneficio generado en la actividad económica ni, consecuentemente, puede dar lugar a ningún proceso de acumulación de capital que aumente el valor pasivo de la fuerza de trabajo. La venta de fuerza de trabajo sigue el esquema de circulación simple del dinero *M-D-M* que analizábamos (§II.2.4), de modo que el asalariado vende su fuerza de trabajo como mercancía en los mercados laborales a las empresas a cambio de su precio (salario) con el fin de poder comprar los medios de vida que precisa para su mantenimiento. El asalariado no se enriquece absolutamente nada en este proceso (ROSDOLSKY, 1968: 237), sino que se limita a intercambiar la única mercancía que tiene a su disposición por las que necesita consumir, es decir, a intercambiar un valor por otro equivalente con el fin de obtener valores de uso que le son útiles —bienes de consumo— a cambio de un valor de uso —fuerza de trabajo— que, puesto que carece de medios de producción sobre los que emplearla, no le sirve para nada. Esto impugna de raíz la famosa teoría del “capital humano” lanzada por las corrientes neoliberales¹²⁷ y que nosotros rechazamos de plano por múltiples razones que no cabe aquí explicar¹²⁸.

¹²⁷Los autores responsables de la expansión de este concepto en el corpus teórico del *mainstream* fueron dos de los más importantes miembros de la *Escuela de Chicago*: Jacob Mincer y, sobre todo, Gary Becker, en cuya obra *Human Capital* de 1964 se guardan las esencias fundamentales esta teoría. No obstante, T. W. Schultz fue el precursor de estas ideas ya a finales de la década de los cincuenta. Todos los manuales canónicos actuales, como el Samuelson (SAMUELSON Y NORDHAUS, 1985 [2006]: 245-246) asumen con convicción este paradigma.

¹²⁸Se puede encontrar una breve reseña desde el paradigma marxista en BOTWINICK, 1993: 32-34 y una excelente crítica en BOWLES Y GINTIS, 1975. Y también un buen resumen de las diversas aportaciones al respecto en ALONZO, 1996. Harvey habla de ella como “una de las más extrañas ideas económicas de amplia aceptación que pueda imaginarse” (HARVEY, 2014: cap. XIII [43%]; trad. doc.). El propio *Sistema de Cuentas Nacionales* rechaza este concepto, al considerar la formación como un servicio de consumo final.

Así pues, vemos cómo la *fuerza de trabajo* es, para el asalariado, una *mercancía* cuya venta le permite obtener el ingreso con el que realizar el *consumo improductivo* que cubre sus necesidades (K2: 391-392). Y, para la empresa, una parte de su *capital productivo* que será objeto de *consumo plusproductivo*, dado que le permitirá obtener plusvalor.

Y, complementariamente, el *salario* es un *ingreso* para el trabajador, ya que le permite adquirir el conjunto de *valores de uso* que forman sus medios de vida, y *capital variable* para la empresa, puesto que posibilita la producción de *plusvalor* (K2: 38; ROSDOLSKY, 1968: 238).

II.2.9.2 MUTUA DEPENDENCIA E INTERESES ANTAGÓNICOS

“El trabajador produce el capital; el capital lo produce a él.”

Karl Marx¹²⁹.

De este análisis se desprende una conclusión: capital y trabajo, aun siendo clases sociales esencialmente enfrentadas, son *recíprocamente dependientes*. En efecto, el asalariado debe encontrar a quien vender su fuerza de trabajo para conseguir el ingreso que le permitirá comprar sus medios de vida, aunque tal venta implique su propia explotación. Y, al mismo tiempo, la empresa necesita asalariados a quienes comprar su fuerza de trabajo para poder poner en marcha el proceso productivo, valorizar su inversión y obtener beneficios, aunque para ello deba incurrir en un coste determinado por los salarios. Los trabajadores no desearán la quiebra de la empresa, dado que dependen de ella para obtener sus ingresos, y la empresa, ni podrá prescindir de los asalariados, ni podrá disminuir el salario por debajo de un mínimo que permita su producción y reproducción biológica y social, puesto que necesita a los trabajadores tanto para el propio proceso productivo como para la extracción de plusvalor¹³⁰.

El capital presupone el trabajo asalariado, y éste, el capital. Ambos se condicionan y se engendran recíprocamente. [...] El capital sólo puede aumentar cambiándose por fuerza de trabajo, engendrando el trabajo asalariado. Y la fuerza de trabajo del obrero asalariado sólo puede cambiarse por capital acrecentándolo, fortaleciendo la potencia de la que es esclava. TAC: 56.

Cuando se deja intacta la propiedad de los medios de producción, a los asalariados les interesa que los capitalistas tengan beneficios. Bajo el capitalismo, los beneficios de hoy son condición *sine qua non* de la inversión y, por lo tanto, de la producción, el empleo y el consumo de mañana. PRZEWORSKI, 1985: 56.

No hay que confundir la dependencia mutua entre trabajo y capital con la identificación de intereses comunes entre ambos. No existen tales *intereses comunes* (GILL, 1996: 235-256;

¹²⁹MEF: 123.

¹³⁰Esta dependencia jamás ha sido ningún secreto para los estudiosos de la economía, en especial, para los defensores del *statu quo*. Adam Smith afirmaba que “Por cada hombre muy rico debe haber al menos quinientos pobres, y la opulencia de unos pocos supone la indigencia de muchos.” (SMITH, 1776: 675). Y la escritora Jane Marcet, en su habitual tono divulgativo, decía: “Los ricos y los pobres se necesitan mutuamente; es justamente como en la fábula del estómago y los miembros [de Esopo]: sin los ricos, los pobres morirían de hambre; sin los pobres, los ricos se verían obligados a trabajar para su propia subsistencia” (MARCET, 1816; trad. doc.). Marx, por su parte, lo recuerda través de las palabras de John Bellers: “El trabajo de los pobres es la mina de los ricos” (K1: 519).

TAC: 57-58)¹³¹. El objetivo y la razón de ser del capital es su propio crecimiento, su valorización ampliada, proceso que se alimenta del valor expropiado a la fuerza de trabajo (ARRIZABALO, 2014: 151-152). Es la constante explotación del trabajo la que permite la supervivencia y el dominio social del capital. Este antagonismo entre clases es genético en el capitalismo y no admite solución, por mucho que las tesis reformistas pretendan lo contrario (§III).

Es importante comprender que esta explotación no es opcional para el capital, sino una necesidad inevitable tanto para las empresas, como sus agentes impersonales colectivos encargados de la producción y la venta, como para los capitalistas, en cuanto representantes personales y miembros pertenecientes a esta clase social dominante (GUERRERO, 2006: 59-60).

Desde una *perspectiva individual*, cada empresa necesita llevar la explotación a sus límites máximos. De no hacerlo, se arriesga a no obtener el beneficio que le permita acumular el capital suficiente para no ser destruida en la vorágine de la competencia mercantil y remunerar adecuadamente a sus propietarios. Y cada capitalista, por su parte, al pretender maximizar sus ingresos personales, buscará inevitablemente el mayor grado posible de explotación del trabajo, puesto que sus ganancias no tienen otro origen que el plusvalor.

Pero es la *perspectiva social* la que nos da la clave profunda de esta explotación. Para garantizar y perpetuar su dominación como clase, el capital no tiene más opción que asegurarse un grado de explotación regular, elevado y, en lo posible, creciente, puesto que cualquier alternativa que permitiera al trabajo aumentar su cuota de poder político y social sobre la base de una mayor proporción de la riqueza social supondría, como es lógico, el cuestionamiento de un *statu quo* basado en su propia explotación.

Las dos perspectivas estudiadas, la individual y, sobre todo, la social, hace que *los intereses de ambas clases sociales sean incompatibles* y que el antagonismo resultante genere un conflicto permanente e irresoluble. Por lo tanto, aunque la fuerza de trabajo es adquirida por el capital dinerario, forma parte del capital productivo y trabaja para enriquecer al capital como clase social, es, al mismo tiempo, *la antítesis del capital*.

II.2.10 TASA DE PLUSVALOR Y TASA DE GANANCIA

II.2.10.1 TASA DE PLUSVALOR

Es evidente que la única forma de medir la rentabilidad del capital y, con ello, el grado de explotación de la fuerza de trabajo, es calcular el beneficio, es decir, el plusvalor. Sin embargo, el plusvalor, como magnitud *absoluta*, refleja un dato que no resulta realmente significativo a menos que sea puesto en relación con el resto de componentes del capital o del valor de la mercancía. Así, para determinar el grado de explotación de los trabajadores, no basta con

¹³¹Ni lo son ni lo serán nunca, por mucho que en las empresas se apliquen técnicas de gestión de personal supuestamente cooperativas. “Las ficciones del trabajo en equipo, a causa de su misma superficialidad de contenido y atención en el momento inmediato y su manera de evitar la oposición y la confrontación, son útiles en el ejercicio de la dominación.” (SENNETT, 1998: 121). Los ejemplos de las célebres fábricas de *Volvo* en Kalmar y Uddevalla que comentaremos son casos paradigmáticos de esta estrategia del capital en el caso sueco (§IV.5.2.3.a).

conocer la cifra de plusvalor, sino que es necesario calcular un dato *relativo* que clarifique la relación que hay entre lo que le es expropiado al trabajador y lo que le es pagado por su trabajo. Ese dato es la *tasa de plusvalor* (pv') —también llamada *cuota de plusvalía* o *tasa de explotación*¹³²— y se determina según la siguiente fórmula (K1: 163):

$$pv' = \frac{pv}{v} \quad [12]$$

Esta expresión calcula la proporción existente entre el plusvalor y el valor pasivo de la fuerza de trabajo, que, por ahora, suponemos igual al salario. Es decir, la relación entre plus-trabajo y trabajo necesario (SPG: 85). Es una tasa de referencia fundamental para los *trabajadores*, ya que permite conocer el *grado de explotación* al que se ve sometido el asalariado a partir de la relación entre el tiempo de trabajo pagado y el no pagado (K1: 165).

II.2.10.2 TASA DE GANANCIA

El objetivo de la empresa es sacar el máximo beneficio posible a partir de *todo* el capital invertido (K3: 57). Por ello, la tasa de explotación no le sirve como dato de análisis de su rentabilidad, ya que sólo tiene en cuenta el coste de la mano de obra, pero no el de los medios de producción (*ibídem*: 58). Por ello, para conocer la rentabilidad del capital invertido, las empresas (y los capitalistas, como beneficiarios últimos del excedente) están más interesados en la relación entre el beneficio extraído y el capital total invertido. Este dato es la *tasa de ganancia* (g') y se calcula del siguiente modo¹³³ (*loc. cit.*):

$$g' = \frac{pv}{c+v} = \frac{pv}{k} \quad [13]$$

La tasa de ganancia expresa la fracción que el plusvalor representa sobre el capital total invertido por la empresa, que es la suma del valor pasivo de los medios de producción y la fuerza de trabajo. Es la tasa de referencia que interesa las empresas y los capitalistas ya que refleja el *grado de rentabilidad* de la inversión total realizada (K3: 58-59).

Como veremos después (§II.2.14), el análisis pormenorizado de la tasa de ganancia y de los distintos componentes que la conforman es esencial para una coherente aproximación a la evolución del proceso de acumulación capitalista.

¹³²Para ser estrictos, los conceptos de tasa de plusvalor o de plusvalía (VIDAL VILLA, 1973: 64) y tasa de explotación no son exactamente idénticos. El segundo se refiere a cualquier economía en la que se dé el excedente y su apropiación privada, mientras que el primero sólo es propio del modo de producción capitalista (SWEETZ, 1942: 76). En todo caso, dado que estamos analizando el capitalismo, a lo largo del texto los usaremos como sinónimos, ya que toda tasa de plusvalor es tasa de explotación, aunque lo contrario no sea cierto.

¹³³Aunque no tengamos espacio en nuestra tesis para estudiar con detalle cómo se distribuye la ganancia entre los distintos tipos de capital ni el mecanismo de transformación de valores en precios de producción, debemos recordar que pv' y g' son idénticas en términos globales, pero no en términos individuales, ya que cada capital recibe una ganancia determinada que no coincide necesariamente con el plusvalor que extrae a su propia fuerza de trabajo. Pueden consultarse estas cuestiones, por ejemplo, en ARRIZABALO, 2014: 133-139 y en GILL, 1996: 411-499

II.2.10.2.a Máxima tasa de ganancia potencial

Si, a partir de la fórmula que permite calcular la tasa de ganancia, supusiéramos hipotéticamente la tasa de explotación igual a infinito, entonces estaríamos en una situación en la que todo el valor nuevo sería plusvalor y el valor pasivo de la fuerza de trabajo sería cero (EDVINSSON, 2005: 21). Aunque es obvio que esta suposición es un artificio, puesto que sólo sería posible si los trabajadores vivieran del aire, su empleo permite calcular la *máxima tasa de ganancia potencial*, es decir, la mayor tasa de ganancia que teóricamente se podría alcanzar dada una determinada composición del capital. Para ello, aplicaríamos la siguiente expresión¹³⁴:

$$g'(\max) = \frac{vn}{c} = \frac{v+pv}{c} \quad [14]$$

La máxima tasa de ganancia potencial es útil porque su comparación con la tasa de ganancia real permite averiguar hasta qué punto hay margen para que una mayor presión sobre el grado de explotación de la fuerza de trabajo puede compensar un aumento de la composición del capital. Esto es algo de enorme importancia si tenemos en cuenta que, como veremos (§II.2.13), la evolución propia del modo de producción capitalista, basado en la competencia y la acumulación, hace que la composición del capital tienda a aumentar de la mano del cambio técnico y la consiguiente mecanización¹³⁵.

II.2.11 LA ACUMULACIÓN DE CAPITAL Y EL IMPERATIVO DEL CRECIMIENTO

La ganancia obtenida mediante la explotación de la fuerza de trabajo y materializada en el plusvalor¹³⁶ pertenece a la empresa en su totalidad. Si se trata de una empresa societaria, la decisión de qué hacer con el beneficio recae en el Consejo de Administración, es decir, en los directivos, que estarán condicionados por la Junta de Accionistas, es decir, por los capitalistas. Y si se trata de una empresa familiar o unipersonal —esto es, un autónomo— su destino será responsabilidad del propio empresario. En cualquier caso, el beneficio empresarial sólo admite dos destinos posibles¹³⁷:

— Por una parte, puede ir a parar al bolsillo de los capitalistas, lo que constituirá el retorno por su participación en la empresa y el derecho que detentan por ser propietarios últimos

¹³⁴Si comparamos esta ecuación con [7] podemos comprobar cómo la *máxima tasa de ganancia potencial* no es sino la inversa del *coeficiente capital-producto nuevo* (EDVINSSON, 2005: 21).

¹³⁵Precisamente, la posibilidad de tensar la tasa de explotación como mecanismo de compensación de la supuesta tendencia a la caída de la tasa de ganancia era la base de la crítica de *Tugán-Baranovsky* a la ley propuesta por *Marx* en este sentido (§II.2.13.5).

¹³⁶Para evitar, como decíamos (§II.2.10.2, n. 133), engrosar aún más la parte teórica de nuestra investigación con el análisis de la conversión de valores en precios de producción y del plusvalor en ganancia, suponemos en todo momento que la ganancia obtenida por cada empresa es igual al plusvalor que ese mismo capital extrae en el proceso productivo.

¹³⁷En esta fase del análisis, obviamos la existencia del Estado y, con ello, la de los impuestos, algo que constituiría, evidentemente, un tercer destino obligatorio del beneficio.

de los medios de producción. Este importe se convertirá en *dinero* para ser dedicado al *consumo improductivo* o al *ahorro* de los propietarios de capital, ya sean genuinos capitalistas, autónomos o directivos con participaciones en el capital social.

- Y, por otra parte, puede dedicarse a la reinversión en la propia empresa, es decir, a la adquisición de medios de producción y fuerza de trabajo para aumentar el acervo de capital productivo y procurar el crecimiento. En cualquiera de los dos casos, el beneficio extraído se constituye en nuevo *capital dinerario* para ser transformado en fuerzas productivas.

Si la producción obtenida sólo permite o es destinada únicamente a reponer los medios de producción empleados, a pagar la fuerza de trabajo contratada y a remunerar a los capitalistas, entonces nos encontraremos en un escenario en el que el beneficio se emplea únicamente para el consumo improductivo de la clase propietaria y la capacidad productiva se mantiene en el mismo nivel. En tal caso, la economía se situará en un marco de *reproducción simple*. Sin embargo, la hipótesis de la reproducción simple es, evidentemente, una simplificación útil en el terreno teórico, pero ajena a la realidad. No porque no puedan darse periodos de estancamiento, claro está, sino porque la reproducción simple es ajena a la lógica de funcionamiento del sistema capitalista, cuyo fundamento no es el lucro como medio para el consumo, sino como fin en sí mismo¹³⁸ (K2: 367; SWEETZ, 1942: 91-92).

Cuando la producción obtenida por las empresas no permite solamente la reposición de los medios de producción, la reproducción de la fuerza de trabajo utilizada y el consumo de los capitalistas, sino que hace posible el incremento de la potencia productiva del capital, entonces nos encontramos en una dinámica de *reproducción ampliada*, cuyo resultado principal es la *acumulación de capital*. La importancia de este proceso en el capitalismo es tan crucial que podríamos calificarlo como su razón de ser, su resultado y, al mismo tiempo, su motor de evolución constante (EDVINSSON, 2005: 1). Su existencia es consustancial al modo de producción capitalista, que actúa así, necesariamente, bajo el “imperativo del crecimiento”¹³⁹.

El desarrollo de la producción capitalista convierte en ley de necesidad el incremento constante del capital invertido en una empresa industrial, y la concurrencia impone a todo capitalista individual las leyes inmanentes del régimen capitalista de producción como leyes coactivas impuestas desde fuera. Le obliga a expandir constantemente su capital para conservarlo, y no tiene más medio de expandirlo que la acumulación progresiva. K1: 499.

En la reproducción ampliada del capital, no sólo se obtiene plusvalor, como en el caso de la reproducción simple, sino que es dedicado en parte a la ampliación de la capacidad productiva de la empresa mediante la compra de más capital variable y constante que el consumido. Con ello, tendríamos un *crecimiento neto del capital*.

¹³⁸Según Schumpeter, “Un capitalismo estable es una contradicción en sus propios términos” (citado en EDVINSSON, 2005: 1; trad. doc.).

¹³⁹Expresión que utilizan Gordon y Rosenthal en un interesante artículo en el que afirman que “Marx fue el primero en constatar que los capitalistas están sometidos al imperativo del crecimiento” (GORDON Y ROSENTHAL, 2003).

II.2.11.1 TASAS DE CAPITALIZACIÓN, INVERSIÓN, CRECIMIENTO DEL CAPITAL Y ACUMULACIÓN

Como hemos dicho, la dinámica del modo de producción capitalista tiene su núcleo fundamental en el proceso de acumulación de capital. Este proceso, además de comprendido en su esencia y lógica interna, debe ser analizado empíricamente si se pretende tener una idea de las características y la evolución de cualquier economía capitalista, como es el caso de la sueca. Para ello, es útil calcular cuatro ratios o tasas que permiten una aproximación para conocer el ritmo de acumulación de una economía: la *tasa de capitalización*, la *tasa de inversión*, la *tasa de crecimiento del capital* y la *tasa de acumulación*. Veámoslas¹⁴⁰:

— La *tasa de capitalización* (tk) relaciona el incremento del capital constante con el plusvalor obtenido (GILL, 1996: 346). Esta ratio nos permite determinar qué parte del beneficio obtenido se dedica a incrementar la capacidad productiva mediante la reinversión o, dicho de otra manera, qué fracción de la ganancia se convierte de nuevo en capital constante, lo que indica el esfuerzo inversor (GUERRERO, 2006: 78). Se calcula así:

$$tk = \frac{\Delta c}{pv} \quad [15]$$

La tasa de capitalización se verá directamente afectada por cuatro factores fundamentales: la *productividad* de la fuerza de trabajo medida en términos convencionales (§II.2.13.1), puesto que determinará la cantidad de valor nuevo obtenido con la estructura productiva disponible; la *ganancia relativa* (II.2.14.2.b), que indicará qué parte del valor nuevo es apropiada por el capital; el grado de *competencia* existente en el mercado, ya que cuanto más alta sea, mayor será la exigencia de reducción de costes y, con ella, la de inversión en capital¹⁴¹; y las *expectativas de beneficios futuros*, dado que serán el criterio esencial que el capital seguirá para decidir qué parte del beneficio obtenido se reinvierte.

En teoría, la acumulación de capital procede del beneficio, por lo que el máximo teórico de la tasa de capitalización sería el 100%. Sin embargo, las fuentes de financiación que alimentan la inversión no se limitan al plusvalor, sino que tienen otros muchos orígenes, entre los que destaca el crédito procedente del ahorro de la fuerza de trabajo (nacional y extranjera), cada vez más ampliado gracias al mecanismo de la creación de dinero bancario. Por esta razón, la tensión competitiva y la tendencia a la acumulación conducen a tasas de

¹⁴⁰En realidad, estas tasas pueden ser calculadas de dos maneras: únicamente en relación al capital constante (c), que es la que se emplea habitualmente y la que exponemos en el texto principal, o en relación al capital total (k), que no vamos a considerar. En cualquier caso, las tasas de capitalización, acumulación, crecimiento del capital e inversión relativas al capital total (que indicamos con mayúsculas para diferenciarlas de las incluidas en el texto principal), se calcularían del siguiente modo: $TK = \frac{\Delta k}{pv}$, $TA = \frac{\Delta k}{K}$, $TC = \frac{\Delta k}{k}$ y $TI = \frac{\Delta k}{vn}$, siendo Δk el incremento del capital total y K , el stock de capital total acumulado.

¹⁴¹Esta afirmación no siempre es aplicable, dado que los capitales oligopólicos o monopolísticos pueden disfrutar de mayores tasas de capitalización gracias a la posibilidad de obtener beneficios extraordinarios de origen comercial que los capitales que pugnan en mercados más competitivos no pueden alcanzar. El caso de los capitales exportadores dominantes en Suecia durante aplicación del modelo Rehn-Meidner es un buen ejemplo (§V.4.4).

capitalización crecientes hasta superar con creces este a límite teórico del 100% en ciertos periodos¹⁴² (EDVINSSON, 2005: 226).

- *La tasa de inversión (ti)* relaciona el incremento del capital constante con el valor nuevo producido, lo que indica qué fracción de la producción nueva se dedica a la acumulación de capital. Se obtendría mediante la siguiente expresión:

$$ti = \frac{\Delta c}{v + pv} = \frac{\Delta c}{vn} \quad [16]$$

La tasa de inversión está íntimamente relacionada con la tasa de capitalización y, de hecho, los factores determinantes de ambas son los mismos. Sin embargo, se distinguen básicamente por la *ganancia relativa* (II.2.14.2.b), puesto que cuanto menor sea ésta o, alternativamente, cuanto mayor sea el salario relativo (II.3.5.1), mayor será la diferencia entre *tk* y *ti*, siempre a favor de la primera. Obviamente, si hablamos en términos dinámicos, cualquier aumento de la ganancia relativa y consecuente disminución del salario relativo conduce a un mayor crecimiento del plusvalor que del valor nuevo total (II.2.8.3), lo que conlleva un menor aumento o, alternativamente, una mayor caída de *tk* que de *ti*, mientras que la situación inversa llevaría al resultado contrario¹⁴³.

- *La tasa de crecimiento del capital (tc)* expresa la relación entre el aumento del capital constante y el capital total invertido, lo que da idea de la fracción que la inversión nueva representa sobre la inversión total. Se calcula del siguiente modo:

$$tc = \frac{\Delta c}{c + v} = \frac{\Delta c}{k} \quad [17]$$

Esta tasa viene determinada básicamente por cuatro factores: el *nivel de capitalización previo*, que establecerá las exigencias de inversión de mantenimiento; el *grado de mecanización*, que viene definido por el factor anterior y, además, condiciona el grado de asalarización, la demanda de fuerza de trabajo y, en resumidas cuentas, la masa salarial que conforma *v*; la *ganancia relativa*, que afectará tanto a la masa salarial como al beneficio disponible para dedicar a la reinversión expansiva; y, claro está, las *expectativas de beneficios* futuros.

- *La tasa de acumulación (ta)*, por su parte, establece un coeficiente entre el incremento del capital constante y el capital constante acumulado o stock de capital (C), lo que indica la tasa de crecimiento del capital (*loc. cit.*). La fórmula sería:

$$ta = \frac{\Delta c}{C} \quad [18]$$

¹⁴²En el caso de la economía de Suecia, podemos comprobar cómo la tasa de capitalización supera con creces el 100% a partir del primer cuarto de los años cuarenta del siglo XX (*Gráfica 58*).

¹⁴³Esto se aprecia claramente al analizar un par de casos teóricos a modo de ejemplo. Si la ganancia relativa fuera del 100%, entonces todo el valor nuevo sería plusvalor y, por lo tanto, ambas tasas serían iguales. Si dicha ganancia relativa fuera del 50%, entonces el plusvalor y el salario serían iguales y, consecuentemente, *vn* sería el doble de *pv*, por lo que *ti* sería la mitad de *tk*. Obviamente, cuanto más disminuya la ganancia relativa, mayor será la diferencia entre *vn* y *pv* y, por lo tanto, mayor será también la diferencia entre *tk* y *ti*.

Esta tasa está relacionada con la tasa de crecimiento del capital en el sentido de que la inversión en capital constante (c) depende, en cierta medida, del capital constante acumulado hasta el momento (C). Por lo tanto, la tasa de acumulación dependerá de los mismos factores, aunque no evolucionará de la misma manera, dado que la relación entre k y C no es fija.

II.2.12 PLUSVALOR ABSOLUTO: DURACIÓN E INTENSIDAD DE LA JORNADA LABORAL

En el presente epígrafe y en el siguiente, vamos a analizar de forma muy resumida en qué consisten y cómo afectan tanto al plusvalor como al resto de variables estudiadas los dos determinantes más importantes en la dinámica del capitalismo: la *duración* y la *intensidad* de la jornada de trabajo, por un lado, y la *productividad* de la fuerza de trabajo, por otro. Las dos primeras darán lugar a lo que los textos marxianos llaman *plusvalor absoluto*, mientras que la tercera genera el *plusvalor relativo*.

II.2.12.1 LA DURACIÓN DEL TRABAJO

La duración del trabajo hace referencia a la extensión temporal de la jornada laboral. Esta duración sufrió continuos incrementos en los inicios del capitalismo hasta extremos próximos a los límites físicos de los trabajadores, para luego ser reducida paulatinamente gracias tanto a la mejora de la productividad posibilitada por los avances tecnológicos como a la presión del movimiento obrero y la consiguiente contención por medio de la normativa laboral.

El aumento de la duración de la jornada laboral tiene *dos efectos*:

- *Incrementa el valor activo de los medios de producción* debido al mayor consumo de objetos de trabajo y materias auxiliares (capital circulante) y a la depreciación acelerada de los medios de trabajo (capital fijo).
- Y, sobre todo, *hace crecer el valor activo de la fuerza de trabajo*, lo que generará más valor nuevo que se dedicará a pagar el *mayor valor pasivo de la fuerza de trabajo* debido el previsiblemente mayor desgaste físico y psicológico (MANDEL, 1976: 67) y a *aumentar el plusvalor*.

Así pues, si suponemos constantes la intensidad y la productividad del trabajo, entonces una extensión de la jornada laboral dará lugar a un aumento proporcional del valor activo de la fuerza de trabajo, del valor activo de los medios de producción empleados y de los valores de uso o mercancías en que se transforman. No obstante, pueden darse varias posibilidades distintas según se distribuya el valor nuevo entre salario y plusvalor:

- (1) Si el valor pasivo de la fuerza de trabajo no se modifica a pesar del aumento de la duración de la jornada laboral debido al mantenimiento del salario, entonces es obvio que todo el valor nuevo creado se destinará a plusvalor, lo que hará crecer la tasa de plusvalor y provocará la caída del salario relativo.

- (2) Si nos situamos en el caso contrario, es decir, aquél en el que el plusvalor no se modifica, entonces todo el valor nuevo creado se destinará al salario. Esta situación haría disminuir las tasas de plusvalor y ganancia y potenciaría el salario relativo, aunque, en realidad, jamás se da en el mundo real, puesto que si el aumento del valor activo de la fuerza de trabajo se destinara íntegramente a pagar el aumento de su valor pasivo, entonces la empresa no tendría ninguna razón para hacer más larga la jornada laboral.
- (3) Cualquier caso posible entre los dos extremos analizados dará lugar a una situación intermedia en todas las variables. Si nos situáramos en la hipótesis de distribución exactamente proporcional del nuevo valor creado por el aumento de la jornada laboral entre plusvalor y salario, entonces ni la tasa de plusvalor ni el salario relativo sufrirían modificación alguna. Si, además, el consumo de medios de producción crece *en la misma proporción que la jornada laboral*, entonces tampoco cambiaría la tasa de ganancia. Cualquier ejemplo en el que el salario creciera con una tasa de variación menor que la del plusvalor haría aumentar pv' y reduciría sr , aunque en menor proporción.

II.2.12.2 LA INTENSIDAD DEL TRABAJO

La intensidad del trabajo hace referencia al grado de concentración, exigencia y continuidad que tiene la actividad laboral del asalariado. Cuanto mayor sea la intensidad con la que se lleve a cabo una tarea, más continuo será el trabajo, menores serán las pérdidas de tiempo y, consecuentemente, mayor será la creación de valor por hora de trabajo. Así, un aumento de la intensidad tiene exactamente los mismos efectos en lo tocante a la creación de valor nuevo que la extensión de la jornada laboral¹⁴⁴, si bien es cierto que en el segundo caso se produce un aumento *extensivo* del esfuerzo, mientras en el primero se trata de un aumento *intensivo*.

En cuanto al consumo de medios de producción, podemos hacer las mismas suposiciones que en el caso del aumento de la duración de la jornada de trabajo, aunque podría argumentarse que, si bien el consumo de objetos de trabajo y suministros crecería en la misma proporción que la intensidad, la depreciación del capital fijo podría no acelerarse en igual medida. En efecto, y aunque esto dependería del sector y la tecnología en cuestión, es razonable pensar que, un aumento de la intensidad puede no afectar al ritmo de depreciación de cierto tipo de capital fijo en absoluto o, al menos, no hacerlo en igual proporción, mientras que una mayor duración de la jornada laboral siempre lo acelera de forma proporcional. Por ejemplo, un horno sufre un desgaste proporcional al número de panes y bollos que se introduzcan en él, independientemente de si esto ocurre porque se alargue la jornada laboral del panadero o porque trabaje más rápidamente. En tal caso, su ritmo de depreciación crecerá en igual proporción en ambos casos. Sin embargo, un ordenador no sufre un mayor desgaste físico cuan-

¹⁴⁴Una mayor intensidad supone “un despliegue mayor de trabajo dentro del mismo espacio de tiempo” (K1: 438). Aquí nos mantenemos en la tesis marxiana original, distanciándonos de otras concepciones que, como la de *Gouverneur*, consideran que el grado de intensidad no afecta al ritmo de creación de valor (GOUVERNEUR, 2005: 34, 46).

do su usuario lo emplea de forma continuada en las tareas laborales que cuando, tras encenderlo, se limita a utilizarlo esporádicamente o a combinar la función profesional con la lúdica.

Como afirma *Dobb*, aunque de forma incompleta, cuando una mayor intensidad afecta al ritmo de depreciación del capital fijo de forma menos que proporcional, el resultado es un aumento del plusvalor y de la tasa de plusvalor en la misma cuantía que si se tratara de un incremento proporcional debido a la mayor duración de la jornada laboral (DoBB, 1927: 66). Sin embargo, permite al capital obtener una mayor tasa de ganancia, ya que aumentaría el primer sumando del denominador (*c*) de esta tasa en menor proporción que el numerador (*pv*).

En todo caso, estos matices no son suficientemente importantes ni generales como para justificar a una interpretación distinta de los efectos del aumento de la intensidad y de la duración de la jornada laboral, por lo que podemos decir que el análisis realizado a propósito de la segunda es directamente aplicable a la primera.

No obstante, hay una diferencia notable entre la duración y la intensidad que, si bien no está relacionada con la formación de valor nuevo, resulta muy relevante en términos sociales a la hora de establecer el salario en el mundo real. Cuando se aumenta la duración de la jornada, la subida del salario *parece* un efecto lógico y natural para aquéllos que se aferran a la falsa apariencia de que el sueldo remunera el trabajo, y no, como realmente hace, la fuerza de trabajo. Sin embargo, no ocurre lo mismo con un aumento de la intensidad. La principal razón es que la intensidad no puede medirse tan fácilmente como la duración y, por ello, no resulta tan intuitiva su relación con el salario. Como consecuencia, la clase trabajadora, en general, y sus representantes sindicales, en particular, suelen reaccionar más firmemente para exigir subidas salariales ante una mayor duración de la jornada laboral que cuando se trata de una mayor intensidad en su desempeño. Por esta misma razón, el aumento de la tensión en la intensidad del trabajo, cuando se generaliza en los distintos rubros y empresas de la economía, se convierte rápidamente en un nuevo estándar, por lo que configura un marco de condiciones laborales generalmente aceptado (K1: 439). Y es, justamente, esta mayor intensidad del trabajo la vía que en muchas ocasiones ha usado el capital para evitar caídas en la producción o incrementos de costes unitarios debidas a las exigencias de reducción de la jornada laboral por parte de los trabajadores (DoBB, 1927: 95). De ahí la relevancia histórica que estrategias de organización de procesos productivos como el *taylorismo/fordismo* o el *toyotismo* han tenido en la gestión empresarial y económica¹⁴⁵ (PALAZUELOS, 1986).

¹⁴⁵Suecia es un caso paradigmático de esta estrategia de aumento de la intensidad laboral. De hecho, como veremos, la tensión, el agotamiento y el estrés que la radicalización de los métodos fordistas generaron entre los obreros industriales explican en buena medida la reacción de las nuevas generaciones, más educadas y con mayores expectativas, y el resurgir del conflicto laboral a partir de los últimos años sesenta del siglo XX (§IV.5.2.3.a) (PONTUSSON, 1992: 165). Una obra imprescindible y ya clásica para comprender en profundidad las consecuencias que la organización fordista tiene sobre las formas de trabajo desde una perspectiva marxista es BRAVERMAN, 1974.

II.2.12.3 PLUSVALOR ABSOLUTO Y AUMENTO ABSOLUTO DE LAS TASAS DE PLUSVALOR Y DE GANANCIA

Como hemos visto, el aumento tanto de la duración como de la intensidad de la jornada laboral hace que se incremente el valor nuevo producido por la fuerza de trabajo y, con él, el plusvalor. *Marx* llamó *plusvalor absoluto* (o plusvalía absoluta) al nuevo *pv* producido por ese aumento del valor creado por la fuerza de trabajo como consecuencia de una extensión de la jornada de trabajo o de una mayor intensidad (K1: 252).

Como ya hemos observado más arriba, las empresas buscarán obtener plusvalor absoluto únicamente cuando puedan conseguir que la jornada laboral crezca en mayor proporción que el salario, de modo que la tasa de plusvalor aumente. A este incremento de *pv'* lo llamamos *aumento absoluto de la tasa de plusvalor*, y se diferencia del concepto de plusvalor absoluto en dos cosas: por un lado, es una magnitud relativa dada en porcentaje y no una cifra absoluta en horas de trabajo o dinero; y, por otro, depende de la existencia del plusvalor absoluto y, además, de que su crecimiento sea mayor que el del valor pasivo de la fuerza de trabajo. Dicho de otra manera: una mayor duración o intensidad de la jornada laboral genera *siempre* plusvalor absoluto, pero sólo producirá un aumento absoluto de la tasa de plusvalor bajo ciertas circunstancias. Además, si consideramos, como hemos hecho en el ejemplo propuesto, que el capital constante crece en proporción a la duración o intensidad del trabajo por medio de un mayor consumo de bienes de capital circulante y una depreciación acelerada de bienes de capital fijo, es obvio que un aumento absoluto de la tasa de plusvalor dará lugar a una mayor *g'*, es decir, a un *aumento absoluto de la tasa de ganancia*¹⁴⁶.

Podemos resumir lo visto así: *la mayor duración o intensidad de la jornada laboral producirá plusvalor absoluto, lo que dará lugar normalmente al aumento absoluto de la tasa de plusvalor, algo que, a su vez, podrá generar mayores tasas de ganancia.*

Evidentemente, el plusvalor absoluto y el aumento absoluto de la tasa de plusvalor y la tasa de ganancia tienen unos límites naturales insuperables, ya que tanto la duración como la intensidad del trabajo admisibles por el ser humano no sólo son finitas, sino que tienden a reducir sus máximos de tolerancia de la mano del progreso del bienestar socioeconómico. Precisamente por eso, este mecanismo de aumento de los beneficios es usado tanto más intensamente cuanto menos avanzado se encuentra el desarrollo del capitalismo, y tiende a reducir su importancia en etapas posteriores¹⁴⁷.

¹⁴⁶El aumento del grado de explotación de trabajo que procura el plusvalor absoluto era considerado por Marx como la primera de las *causas contrarrestantes* de la ley de la caída tendencial de la tasa de ganancia, ya que permite al capital compensar el efecto que el incremento de la composición del capital derivado de la mecanización tiene sobre *g'* (K3: 232-235).

¹⁴⁷A menos, claro está, que se alcancen momentos de crisis especialmente graves que permitan al capital a echar mano de este recurso como forma de recuperar las tasas de plusvalor en perjuicio del trabajo. Las consecuencias de la actual crisis sobre la clase trabajadora europea (y sobre todo, mediterránea) son un ejemplo claro de esto (MURILLO Y DEL ROSAL, 2015).

II.2.13 PLUSVALOR RELATIVO: LA PRODUCTIVIDAD

Además de la extensión de la jornada laboral y de su intensidad, existe una tercera posibilidad de incrementar el plusvalor del capital: la mejora de la *productividad*. La productividad de una fuerza productiva indica la cantidad de valores de uso que se obtiene con su participación en la producción. Puesto que la fuerza de trabajo es la única fuerza productiva capaz de poner en marcha los medios de producción y, sobre todo, la única que crea valor nuevo, al hablar de productividad nos estaremos refiriendo siempre a la *productividad de la fuerza de trabajo* (π). Por lo tanto, *la productividad es la cantidad de valores de uso que la fuerza de trabajo es capaz de obtener a partir de los medios de producción, la tecnología y organización imperantes*.

Cuando mejora la productividad, la fuerza de trabajo es capaz de producir más cantidad de valores de uso con el mismo *tiempo de trabajo socialmente necesario* (K1: 252). Esto significa que *la fuerza de trabajo no crea más valor con su actividad cuando mejora su productividad* (K1: 435; TAC: 66), sino que, al producirse más valores de uso mediante un proceso que exige el mismo *tiempo de trabajo socialmente necesario* y, por ello, origina la misma magnitud de valor, dicho valor total se dividirá entre un número mayor de mercancías, lo que hará que cada una de ellas tenga *menos valor unitario procedente de la fuerza de trabajo* (K1: 8). Esto significa —y destacarlo es de una relevancia esencial para el estudio de la productividad— que *el valor nuevo creado, es decir, el valor activo de la fuerza de trabajo, no cambia en absoluto ante variaciones en la capacidad productiva*¹⁴⁸.

Sin embargo, esto no significa que la masa de *valor total* de las mercancías obtenidas no sea mayor. Lo más lógico es que la mayor productividad haga necesaria una inversión extra en capital constante debido al mayor consumo de objetos de trabajo, materias auxiliares y suministros que requiere la producción de más valores de uso (K1: 525-526; K3: 214). Además, ese incremento en la capacidad productiva suele derivar de una mayor sofisticación y coste de los medios de trabajo, es decir, del *cambio técnico* (§II.2.13.3.a). De esta manera, aunque *un* no cambie, *c* sí aumentará, por lo que habrá un incremento del valor *total* producido¹⁴⁹.

II.2.13.1 MEDICIÓN EMPÍRICA DE LA PRODUCTIVIDAD

La *medición* de esta variable se hará dividiendo la masa total de valores de uso producidos en una economía entre el *número de trabajadores* o, mejor, para evitar problemas con las distintas duraciones de las jornadas laborales, el *total de horas de trabajo*. La dificultad, como es obvio, no sólo estriba en encontrar un medio de contabilizar la ingente y heterogénea

¹⁴⁸Aquí hay que hacer una aclaración importante, aunque obvia: en muchas ocasiones, la mayor eficiencia tecnológica de los bienes de capital que implica la mejora de la productividad exige a la fuerza de trabajo una mayor concentración, rapidez o agilidad en sus tareas, lo que redundará en una mayor *intensidad* en cada hora de trabajo. Esto podría hacer aumentar su valor activo, pero nunca en la misma proporción que la productividad.

¹⁴⁹Es decir, si indicamos con los subíndices *0* y *1* el valor, el plusvalor y el capital constante antes y después, respectivamente, de una hipotética mejora en la productividad, entonces $v_0 + pv_0 = v_1 + pv_1$; $c_1 > c_0$ y, por lo tanto, $v_0 + pv_0 + c_0 < v_1 + pv_1 + c_1$.

masa de valores de uso obtenidos en una economía. Como veremos al explicar el método de medición y cálculo que aplicaremos en la práctica para el análisis del caso sueco (§IV.2), la única solución factible es emplear la magnitud que permite homogeneizar mercancías que, por su propia naturaleza, son distintas e inconmensurables: el dinero. Así, *aunque no sea la forma adecuada de medición para el análisis teórico que vamos a realizar a continuación*, el cálculo de la productividad sobre la base de las estadísticas convencionales se hará a través del cociente entre el valor nuevo producido y la cantidad de trabajadores o de horas de trabajo empleadas. De este modo, si llamamos *vn* al valor nuevo, *ft* al número de trabajadores y *hft* a la cantidad de horas dedicadas por estos trabajadores a la producción, entonces calcularíamos la productividad por trabajador (πft) y la productividad por hora trabajada (πh) de la siguiente manera:

$$\pi ft = \frac{vn}{ft} = \frac{v + pv}{as + au} \quad [19]$$

$$\pi h = \frac{vn}{hft} = \frac{v + pv}{has + hau} \quad [20]$$

II.2.13.2 EL OBJETIVO DE LA PRODUCTIVIDAD

La mejora de la capacidad productiva no es sólo una tendencia inherente al capitalismo, sino un concepto que toma una forma harto peculiar en este modo de producción porque, como vemos enseguida, su razón de ser no tiene ninguna relación con la que parece la principal virtud del aumento de la productividad, esto es: facilitar y abaratar la producción de valores de uso.

Si el objetivo de mejorar la productividad en el capitalismo fuera aumentar los *valores de uso* a disposición de la sociedad, es obvio que todos sus miembros estarían interesados en lograrla, tanto la clase trabajadora como la capitalista. Sin embargo, *es sólo el capital el agente que puede y pretende aumentar la productividad*. Dos razones hay para ello:

- (1) En primer lugar, porque es *el único capaz de hacerlo*, ya que es propietario y gestor en exclusiva de los medios de producción, lo que hace que detente la facultad de decidir acerca de la actividad productiva. Los trabajadores no participan de ninguna manera en la dirección y planificación de las empresas ni de sus propias tareas, por lo que no podrían, aunque quisieran, tomar decisiones para mejorar la productividad.
- (2) Y en segundo lugar, porque, gracias a la propiedad de los medios de producción de la que es titular, el capital será el *único beneficiario directo* de las posibles ganancias incrementadas debidas a la mayor productividad.

Como consecuencia de ambas razones, el capital actuará respecto de la productividad con el mismo objetivo que tendría en relación a cualquier otra variable: el afán de lucro. Y esto hará que las estrategias, los métodos y los procesos que pretendan mejorarla no sean neutrales ni simplemente técnicos, sino que estén absolutamente determinados tanto por el objetivo

como por la clase social que lo dirige¹⁵⁰. Como razonaremos a lo largo de todo este epígrafe, en el modo de producción capitalista, el *único objetivo* que tiene la mejora de la productividad es *el incremento de las ganancias del capital por la vía de la desvalorización de la fuerza de trabajo* (K1: 258).

Por otro lado, la pretensión de mejorar la productividad no es una opción ni para cada una de las empresas que lo forman ni para el capital como clase social, sino una *necesidad* inevitable y consustancial a la dinámica capitalista. Una necesidad que responde a dos *razones* principales que, a su vez, derivan en dos *consecuencias* esenciales:

- (1) Desde un *enfoque individual* de cada capital, la naturaleza competitiva del mercado obliga a todas las empresas a tratar siempre de reducir sus costes para aumentar su tasa de ganancia y de disminuir sus precios para ganar cuota de mercado con el fin de garantizar su supervivencia y su crecimiento. Gracias a la primera estrategia, que pretenderá tanto la disminución del coste en medios de producción como en fuerza de trabajo, las empresas triunfantes lograrán acelerar su dinámica de acumulación, lo que permitirá aumentar el grado de *concentración*. Y gracias a la segunda, conseguirán eliminar al resto de capitales, lo que estimula la *centralización*. Ambos fenómenos conducen a la *monopolización de la economía*, dinámica inherente al propio sistema.
- (2) Además, desde una *perspectiva de clase*, la razón primordial que empuja al capital a aumentar la productividad es lograr la disminución paulatina del valor pasivo de la fuerza de trabajo con el fin de incrementar la *tasa de plusvalor* para, de este modo, tratar de aumentar la *tasa de ganancia*. El resultado será una reducción del *salario relativo*, fenómeno que conduce directamente a un proceso de *pauperización relativa de la clase trabajadora* en favor del capital¹⁵¹, proceso que se ve favorecido y agravado por la paulatina *asalariación* de la población. Esta dinámica —que es sistemáticamente ignorada por las teorías convencionales y constituye un elemento esencial del paradigma marxista— se da en cualquier caso, ya sea intención o no de la empresa que lo protagoniza, y sea cual sea la distribución de la mejora de la productividad entre bienes de consumo y de capital. Incluso si tuviera lugar solamente en los bienes de capital, el valor de los medios de vida también se reduciría, puesto que, finalmente, el valor transmitido por sus propios medios de producción sería menor y eso haría que disminuyera el valor de los bienes de consumo que ayudan a producir (K1: 253).

¹⁵⁰Entender este planteamiento es fundamental tanto para comprender los “requisitos [que] impone el proceso de valorización del capital al uso económico-práctico de las invenciones”, cuestión analizada por *Schumpeter* al distinguir innovación e invención, como para dejar claro el vínculo entre el tipo de cambio tecnológico que se produce en el capitalismo y la relación conflictiva y dinámica de dominio y explotación de clases que se establece en su seno, así como el nexo causal entre la innovación y la crisis (KATZ, 1996).

¹⁵¹Huelga decir que la disminución del valor pasivo de la fuerza de trabajo debida a una mejora de la productividad y su consiguiente pauperización relativa no genera necesariamente un empeoramiento de las condiciones materiales objetivas de vida de los trabajadores, sino una disminución del *tiempo de trabajo socialmente necesario* para mantener el mismo nivel de bienestar material y un consecuente trasvase de ingresos del trabajo al capital.

II.2.13.3 FACTORES DETERMINANTES DE LA PRODUCTIVIDAD

La productividad viene dada por múltiples *factores*:: el *cambio técnico* (mecanización e innovación tecnológica), la *cualificación de la fuerza de trabajo*, las *condiciones laborales*, la *organización de los procesos de trabajo* y la *evolución del salario*.

II.2.13.3.a Cambio técnico: mecanización e innovación tecnológica

El cambio técnico consiste en la modificación del elemento material de la estructura productiva de la empresa. Es un fenómeno consustancial a la dinámica del capitalismo y endógeno a su estructura de funcionamiento que presenta dos dimensiones distintas:

- (1) *Mecanización*. En esta faceta, el cambio técnico se manifiesta mediante la sustitución de mano de obra por maquinaria. Además de un fenómeno, la mecanización es una tendencia consustancial a la necesidad de las empresas tanto de disminuir el coste unitario de sus mercancías como de aumentar el plusvalor relativo y cimentar su dominio social en el ámbito de la producción (GUERRERO, 2011: 215-217). Cuando la mecanización llega al extremo de hacer que los procesos productivos sean desarrollados en su totalidad por máquinas con una intervención humana reducida a actividades de diseño y supervisión, entonces se habla de *automatización*.
- (2) *Innovación tecnológica*. Consiste en un proceso de aplicación técnica de los conocimientos tecnológicos de raíz científica por el que los medios de producción, en general, y los medios de trabajo, en particular, aumentan su rendimiento.

Ambas dimensiones del cambio técnico están íntimamente relacionadas entre sí, puesto que la mecanización suele avanzar al ritmo de las mejoras que produce la innovación tecnológica y ésta, a su vez, tiene como motivación principal la ampliación y profundización de la mecanización de los procesos.

En términos monetarios, el *efecto directo* del cambio técnico es doble:

- Por un lado, da lugar a un *incremento del capital constante* como consecuencia del aumento de la inversión en tecnología consistente en la adquisición de maquinaria, herramientas, materias primas, materiales y suministros más eficientes, y en su descubrimiento, desarrollo o aplicación a la producción ($I+D+i$). Los beneficios de esta inversión se harán evidentes en un plazo tanto más largo cuanto mayor sea la necesidad de investigación propia y original para la obtención e implementación de las mejoras previstas.
- Y, por otro lado, esto permite la *disminución del capital variable* gracias a la sustitución de mano de obra por medios de producción. Esto hace caer la demanda de fuerza de trabajo y es la causa del llamado *paro tecnológico* (§II.3.10.1.b).

El resultado de la combinación de ambos efectos es el aumento de la tasa de *composición del capital*, ya sea medida en términos simples o globales (§II.2.8.4), cuya tendencia creciente en paralelo al desarrollo del capitalismo no sólo es observable en todos los países capitalis-

tas¹⁵², sino que constituye una ley lógica apuntada por diversos autores desde los inicios de la economía clásica (SPG: 132). En todo caso, es interesante observar que la mecanización y la innovación tecnológica no influyen del mismo modo sobre la composición del capital, aunque ambas provoquen su aumento. La *mecanización* hace crecer la cantidad de medios de producción en relación con la cantidad de fuerza de trabajo contratada, lo que incrementa el capital disponible por asalariado¹⁵³; mientras que la *innovación tecnológica* supone una mayor inversión de capital constante en relación con los medios de producción, lo que supone el aumento del capital-dinero invertido en cada uno de ellos¹⁵⁴. En todo caso, la distinción empírica de ambos factores es imposible debido a la heterogeneidad de los medios de producción y al carácter monetario de la medición cuantitativa en las estadísticas oficiales.

La aportación más importante del marxismo al estudio del cambio técnico deriva de su concepción dinámica, social y conflictiva de la economía. Según este paradigma, el objetivo del cambio técnico se convierte en condición para su aplicación y deberá ser el mismo que tiene cualquier intento de mejorar la productividad: el aumento de la ganancia.

La tasa de ganancia es decisiva en la teoría del cambio tecnológico, porque el beneficio esperado determina la inversión en innovaciones. Que lo técnicamente viable deba ser económicamente factible, significa que en el capitalismo se desechan todas las tecnologías que no auguran beneficios. KATZ, 1996.

En principio, la aplicación de la máquina a la producción debería ser un agente positivo que permitiera liberar al ser humano de las tareas más arduas y a reducir paulatinamente el tiempo de trabajo necesario para obtener sus medios de vida. Esa era la utilización con la que soñaban clásicos como *Antípater de Tesalónica*¹⁵⁵ o el mismo *Aristóteles*¹⁵⁶ y que responde a una lógica humanista de búsqueda del bienestar y la felicidad. Sin embargo, el modo de producción capitalista, al mismo tiempo que crea una superestructura ideológica propicia para la aplicación práctica de la ciencia y la aceleración a ritmos inauditos de la mecanización de la producción, olvida estos objetivos y se limita a utilizar la tecnología con el único fin de incrementar los beneficios, algo que acaba convirtiendo a las máquinas en medios para esclavizar más y mejor a los trabajadores (K1: 366-367; ROSDOLSKY, 1968: 277-78; 285).

¹⁵²Por supuesto, Suecia no es una excepción, como tendremos ocasión de comprobar con detalle (*Gráficas 12-13, 14, 54-55, 56. 98, 100*).

¹⁵³Lo que correspondería a la llamada *composición técnica del capital* (GUERRERO, 2011: 220) (§II.2.8.4, n. 120).

¹⁵⁴Esto es, la *composición de valor* o *composición orgánica del capital* (*loc. cit.*), al que nosotros hemos llamado *grado de mecanización (cft)* (§II.2.8.4 [10]).

¹⁵⁵Poeta griego de la Antigüedad que saludaba gozoso la invención del molino de agua como medio para que las mujeres dejaran de dedicarse a la ardua tarea de moler el grano. “¡Ahorrad la fuerza del brazo que hace girar la piedra del molino, oh molineras, y dormid apaciblemente! ¡Que el gallo os advierta en vano que ya es de día! Dánae impuso a las ninfas [*el agua del río*] el trabajo de las esclavas y mirad cómo saltan alegremente en el camino y cómo el eje del carro rueda con sus rayos, haciendo girar la pesada piedra rodante. ¡Vivamos la vida de nuestros padres y, ociosos, regocijémonos de los dones que la diosa otorga!” (citado en LAFARGUE, 1883: 31; en RACIONERO, 1983: 113-114; y en PÉREZ, 2009: 35, con distintas traducciones).

¹⁵⁶Ingenuamente (para la mentalidad capitalista, claro), el estagirita creía que “si cada uno de los instrumentos pudiera realizar por sí mismo su trabajo, cuando recibiera órdenes, o al preverlas [...], de tal modo las lanzaderas tejieran por sí solas y los plectros tocaran la cítara, para nada necesitarían ni los maestros de obras de sirvientes ni los amos de esclavos” (ARISTÓTELES, s. IV a.c.: 50; también citado y comentado en LAFARGUE, 1883: 59).

La maquinaria crea las condiciones necesarias para que la extracción de plusvalor no tenga que someterse ni siquiera a los ritmos de la naturaleza y del hombre. Como un *perpetuum mobile*, la maquinaria permite (y, con su implantación capitalista, exige) la continuidad permanente del trabajo, aboliendo el sentido de la jornada laboral como periodo de tiempo marcado por las características y necesidades de la fisiología humana, la naturaleza y la cultura. La acción constante de la máquina exige el trabajo constante de los asalariados y faculta al capital para extraer plusvalor de manera continua, sin interrupción, lo que obliga a prolongar la jornada laboral y su intensidad cada vez en mayor medida (K1: 337). De esta forma, se produce la “paradoja económica de que el recurso más formidable que se conoce para acortar la jornada de trabajo se trueque en el medio más infalible para convertir toda la vida del obrero y de su familia en tiempo de trabajo disponible para la explotación del capital” (K1: 335-336).

Además de la simple maximización del lucro por medio de la extracción continua y acelerada de plusvalor a la fuerza de trabajo gracias a las posibilidades que ofrece para ello la maquinaria, existen otros motivos que obligan al capital a alargar la jornada laboral al ritmo de dicha mecanización. En primer lugar, las crecientes inversiones en capital constante hacen necesario acelerar la obtención de beneficio, puesto que el *coste de oportunidad financiero* en que se incurre con su utilización es cada vez mayor. En segundo lugar, la renovación tecnológica acelerada hace que la *obsolescencia técnica* sobrevenga con creciente rapidez, lo que obliga a extraer el valor encerrado en los medios de producción a mayor velocidad. En tercer lugar, el abultado gasto y el enorme riesgo que supone la *innovación tecnológica* se afronta con la intención de sacar beneficio del monopolio que otorga; monopolio que, al ser temporal¹⁵⁷, deberá ser aprovechado al máximo para amortizar cuanto antes dicha inversión mediante ritmos acelerados de producción. En cuarto lugar, esta prolongación de la jornada laboral, en cuanto fuente de plusvalor absoluto, es un medio evidente para contrarrestar la contradicción inmanente a la mecanización derivada de la *disminución del número de fuentes de plusvalor* que conlleva la menor demanda de fuerza de trabajo (§II.2.13.5). Y, por último, el aumento de la intensidad permite al capital sortear los efectos de las leyes que el Estado, presionado por la lucha obrera en pos de la mejora de las condiciones de trabajo, promulga para limitar la duración de la jornada laboral.

II.2.13.3.b Cualificación de la fuerza de trabajo

Cuando una empresa aumenta su inversión en formación, el resultado puede materializarse de dos maneras distintas, aunque complementarias: por un lado, la contratación de mano de obra más cualificada, lo que implica un mayor coste salarial inmediato derivado del mayor valor pasivo de la fuerza de trabajo; y, por otro, la implantación en la empresa de estrategias para la mejora de las aptitudes profesionales de la plantilla, ya sea mediante cursos

¹⁵⁷Ya sea por la protección estatal de las patentes o por el lapso de tiempo que transcurre hasta que la competencia es capaz de copiar los nuevos métodos y procesos.

ofertados por instituciones externas o a través de actividades desarrolladas por la propia empresa. En cualquiera de los dos casos, se exige un *aumento del capital variable*, ya sea por un incremento de la masa salarial o por los costes derivados de las actividades formativas, lo que, en todo caso, tendría un efecto contrario al provocado por el cambio técnico sobre la *composición del capital*.

De cualquier modo, el aumento tendencial de la cualificación de la fuerza de trabajo no es un fin en sí mismo en el modo de producción capitalista, sino un medio para lograr aumentos en la tasa de ganancia mediante el incremento de la productividad por medio de la mecanización y la innovación tecnológica. Por eso, *la formación del trabajador no es sino un vehículo que posibilita el cambio técnico* (KATZ, 1996).

Esta constatación hace que la formación de la fuerza de trabajo, aun siendo un factor imprescindible para posibilitar la mejora de la productividad, sea tratada en la mayoría de las empresas como un elemento secundario respecto a la inversión en tecnología. La principal razón responde a lo comentado antes: las empresas forman a los trabajadores con el fin de que sean capaces de utilizar eficientemente los medios de producción más avanzados, de modo que esta cualificación funciona como proceso *reactivo* ante las mejoras en dichos medios, no como dinámica proactiva. Sin embargo, hay una segunda razón para que la empresa considere la formación laboral como un factor subordinado a la inversión en tecnología: puesto que la mayor parte de la educación formal es recibida por parte del trabajador *antes* de comenzar su papel como asalariado (y, por lo tanto, es sufragada por él mismo o por su familia con su salario directo o por la clase trabajadora en su conjunto por medio del salario indirecto), el capital no la considera como responsabilidad suya, sino que se la carga al Estado o al propio trabajador.

Llegado este punto del análisis, surge una pregunta espontánea: una mayor cualificación de la fuerza de trabajo, que obviamente incrementa su valor pasivo, ¿aumenta también su valor activo? Se trata, por supuesto, del célebre y viejo *problema del trabajo complejo*, que tanta polémica ha creado a lo largo de la historia del pensamiento marxista y que tanta tarea a dado a sus críticos¹⁵⁸ (HARVEY, 1982: 57-61; GUERRERO, 1997: 100-105; ROSDOLSKY, 1968: 555-570). Como es evidente, no vamos a entrar en ello, puesto que no se trata de un elemento abarcable en una tesis de economía aplicada como la nuestra, de manera que, a la hora de estudiar los efectos de la mejora de la productividad sobre la dinámica de explotación y acumulación, haremos abstracción de esta cuestión (§II.2.13.4).

¹⁵⁸Entre los que destaca, por supuesto, *Böhm Bawerk*, que emplea esta laguna de la teoría marxiana como ariete de demolición contra toda la construcción de la teoría laboral del valor (BÖHM-BAWERK, 1949). Un factor nada despreciable que explica la apertura de este importante flanco en la teoría marxiana del valor es la escasa atención que *Marx* le prestó en *El capital*, donde le dedicó tres magros párrafos (K1: 11-12, 148-149), si bien fue un asunto que analizó con algo más de detalle en los *Grundrisse*. En todo caso, *Marx* tenía intención de atacar esta cuestión con detalle en el volumen que pensaba dedicar al trabajo asalariado en la estructura de seis libros que se planteó originalmente para desarrollar su teoría económica (ROSDOLSKY, 1968: 36-91).

II.2.13.3.c Condiciones laborales y organización de los procesos de trabajo

La relación entre condiciones laborales, organización de procesos de trabajo y productividad ha sido largamente debatida desde los inicios del capitalismo, aunque casi siempre desde planteamientos ortodoxos. Dos son las posturas básicas enfrentadas (BUENO CAMPOS, 1993):

- *Modelos negativos de comportamiento racional-económico*. Se basan en los principios del mecanicismo científico y la escuela clásica de la administración compendiados por *Frederick W. Taylor* (1911), ampliados por *Henri Fayol* (1916) y aplicados en su máxima expresión por *Henry Ford* en la fabricación en cadena del célebre *Modelo T* a partir de 1914 (HARVEY, 1989: 147)¹⁵⁹. Según estos principios, los seres humanos tienen aversión al trabajo, por lo que deben ser dirigidos, obligados, controlados y coaccionados para asegurar su rendimiento, y la única motivación laboral a la que son sensibles es la estrictamente pecuniaria¹⁶⁰. Por lo tanto, estas teorías sólo consideran dos formas posibles de aumentar la productividad de la fuerza de trabajo:
 - Por imposición, ya sea mediante la implantación de medios de producción que obliguen a los trabajadores a una mayor intensidad laboral y a mejorar su cualificación, o a través de la coacción y la vigilancia que permite el principio de autoridad patronal¹⁶¹ (KATZ, 2010: 62).
 - O mediante subidas del salario directo, lo que atrae a los trabajadores más cualificados, capaces y entusiastas, aumenta la competencia entre los asalariados y, consecuentemente, aumenta su productividad reactivamente.

Estos modelos, próximos a la famosa *Teoría X* de *Douglas McGregor* (1960), consideran que la organización del proceso de trabajo se debe afrontar sobre la base de un estudio exhaustivo y científico de cada tarea para averiguar la forma óptima de realizarla y diseñarla con el fin de establecer una división minuciosa de la producción en funciones mínimas que permitan el máximo rendimiento por empleado. El resultado es el *trabajo en cadena*, una creación propia del capitalismo industrial, dentro de una estructura de jerarquía vertical descendente en la que los directivos planifican y mandan, mientras que los trabajadores se limitan a ejecutar las órdenes encomendadas. Paradójicamente, esta escuela considera que capitalistas, directivos y asalariados tienen, en última instancia, un objetivo común: la buena marcha de la empresa. Los primeros, porque de eso dependen sus ganancias; los segundos, porque de eso depende su continuidad y ascenso en la estructura de poder; y los terceros, porque de eso depende su empleo y, por lo tanto, su salario. Esta concepción mecanicista que el *taylorismo-fordismo* tiene del trabajador exagera la

¹⁵⁹Aunque, en rigor, el pionero en la invención de la cadena de montaje no fue *Ford*, sino *Ransom Eli Olds*, fundador de *Oldsmobile* (BERGER, 2001).

¹⁶⁰De ahí que *Henry Ford* afirmara que “las preocupaciones por la calidad de la vida laboral eran «puras pampinas», y que cinco dólares al día era una retribución bastante atractiva por aburrirse” (SENNETT, 1998: 40).

¹⁶¹*Max Weber* afirmaba que “no se necesita ninguna prueba especial para demostrar que la disciplina militar es el modelo ideal para la fábrica del capitalismo moderno” (citado en SENNETT, 1998: 42).

alienación que el asalariado experimenta como consecuencia de la rutina (HARVEY, 1989: 150; SENNETT, 1998: 40-41) y por la posición de subordinación, desposesión y explotación que sufre en la estructura económica capitalista (§II.3.2).

- *Modelos positivos de comportamiento social y de autorrealización.* Las concepción del trabajo mecanicista, reduccionista y negativa que promulga el *taylorismo-fordismo* responde a un tipo concreto de capitalismo industrial de producción en masa que, poco a poco, va perdiendo sus características esenciales a medida que el sistema va cambiando hacia una economía de exceso de oferta y de estímulo y diferenciación de la demanda. Como consecuencia, van surgiendo nuevas teorías que comprenden la necesidad de una mano de obra más flexible, individualizada y dispuesta a participar en los procesos de innovación. De este modo, se apuesta por modelos de organización laboral menos mecánicos, más descentralizados y con mayor responsabilidad por parte del asalariado¹⁶².

Existen múltiples versiones de este tipo de modelos, desde los planteamientos empíricos iniciales de los conocidos *experimentos de Hawthorne* de Elton Mayo (1933) hasta los paradigmas *de la motivación* de Abraham Maslow y su famosa *pirámide* de la jerarquía de las necesidades humanas (1943) o la *teoría de los dos factores* de Frederick Herzberg (1968), pasando por la *Teoría Y* de McGregor (1960) o la *Teoría Z* de William G. Ouchi (1981). Todos ellos tienen en común varios elementos básicos: consideran de forma más positiva el trabajo y la actitud del asalariado ante él, tienen en cuenta el entorno físico, social y psicológico como variables relevantes en el rendimiento de la fuerza de trabajo y analizan con detalle el mecanismo psicosocial de la motivación laboral y su relación con las necesidades humanas. Todo ello hace que consideren *varios factores* como determinantes de la productividad laboral, aparte de los incentivos salariales (que estiman necesarios), y la coacción patronal, que suponen contraproducente en su versión más extrema. Entre esos otros factores destacan el ambiente laboral, el reconocimiento social, las expectativas de promoción y ascenso, la participación en la toma de decisiones, etc.

La propia evolución del capitalismo ha hecho que la preeminencia de uno u otro tipo de modelo haya cambiado. En los inicios del capitalismo industrial, el control patronal en las fábricas era absoluto gracias a la indefensión del asalariado enfrentado individualmente al capital como masa indistinta e intercambiable. Sin embargo, la unión y organización de los trabajadores y los logros del movimiento obrero hicieron mella en el poder de imposición y coerción del capital, de manera que los trabajadores fueron capaces de disminuir la presión y mejorar las condiciones de trabajo (KATZ, 2010: 64-65). Tanto fue así que, de hecho, puede interpretarse el taylorismo como una estrategia radical del capital para tratar de recuperar el control absoluto de la gestión productiva en su lucha contra el trabajo organizado (*loc. cit.*).

¹⁶² Este cambio de estructura del sistema productivo golpeó profundamente la economía y la sociedad suecas a partir de la década de los setenta y, de hecho, explica en gran medida la desaparición del modelo Rehn-Meidner, como pretendemos demostrar más adelante (§V.4.5).

Paradójicamente, la construcción de la industria de producción en serie basada, en parte, en los principios tayloristas, fue el caldo de cultivo del máximo desarrollo del poder sindical y del capitalismo intervenido que caracterizaría el tercer cuarto del siglo XX en los países más avanzados y que, a la postre, generaría las condiciones de trabajo asalariado más seguras y estructuradas de la historia del capitalismo (SENNETT, 1998). De ahí que las reglas de control exhaustivo del fordismo fueran finalmente impugnadas no por los trabajadores, sino por el propio capital, que necesitaba reforzar los mecanismos de imposición sobre el trabajo ante la caída de las tasas de ganancia evidenciadas a partir de los últimos años de la década de los sesenta. Para ello, desarrolló la llamada *acumulación flexible*, concepto acuñado por *David Harvey* en su notable obra *La condición de la posmodernidad* que resulta enormemente útil para comprender este proceso (HARVEY, 1989: 164-196).

II.2.13.3.d Salario

El efecto que el nivel del salario y su evolución pueden tener sobre la productividad es también motivo de polémica entre las distintas escuelas de pensamiento económico. En los inicios del capitalismo industrial, los capitalistas y sus “espadachines a sueldo” (K1: xix) daban argumentos poco elegantes sobre la supuesta relación inversa entre salarios y productividad asegurando que no hay mejor acicate para el rendimiento del asalariado que el hambre¹⁶³ y la pobreza¹⁶⁴. Según estos postulados —que apuntan al mismo objetivo que las leyes de hierro o de bronce de los salarios (§II.2.5.2.a), aunque por la vía más cruda de la justificación del lucro y no de la necesidad pseudocientífica—, nada hay mejor para asegurar la rentabilidad que bajar los sueldos lo suficiente como para obligar a los trabajadores a esforzarse todo lo posible, tanto por el bien del capital como por el de su propia (y puritana) virtud¹⁶⁵. Como no podía ser de otra manera, los clásicos, ya desde *Adam Smith*¹⁶⁶, critican esta visión simplista, interesada y unidireccional de la cuestión.

¹⁶³*Joseph Townsend*, precursor del malthusianismo, decía en su obra más célebre lo siguiente: “La coerción legal al trabajo está vinculada a demasiados quebrantos, violencia y ruido, mientras que el hambre no sólo ejerce una presión pacífica, silenciosa e incesante, sino que, siendo el motivo más natural para la industria y el trabajo, provoca los mayores esfuerzos” (citado en PÉREZ, 2009: 68 y, parcialmente en LAFARGUE, 1883: 24-25; trad. doc).

¹⁶⁴*Arthur Young*, economista del siglo XVIII, afirmaba que “Todo el mundo sabe, excepto los idiotas, que las clases bajas han de mantenerse pobres o jamás serán industriales” (DOBB, 1927: 62-63).

¹⁶⁵*John Smith* afirmaba en su *Chronicon Rusticum-Commerciale or Memoirs of Wool* de 1747 que “Es un hecho bien conocido que el obrero que puede subvenir a sus necesidades trabajando tres días de cada siete estará ocioso y borracho el resto de la semana [...]. Los pobres no trabajarán jamás un número más alto de horas de las que precisan para alimentarse y subvenir a sus excesos semanales [...]. Podemos decir sin temor que una reducción de los salarios en las fábricas de lana será una bendición y una ventaja para la nación y no hará un daño real a los pobres.” (PÉREZ, 2009: 68). Confrontemos esta afirmación con la reflexión de otro *Smith*, más conocido y, desde luego, menos fanático: “Es verdad que algunos trabajadores, allí donde pueden ganar en cuatro días el sustento de una semana, permanecerán ociosos durante los otros tres días. Pero esto en modo alguno sucede con la mayoría de ellos. Al contrario, cuando los trabajadores a destajo reciben una paga abundante, son capaces de trabajar en exceso y de arruinar su salud y su constitución en poco años.” (SMITH, 1776: 129-130).

¹⁶⁶Al indagar sobre la subida del nivel de vida de la clase trabajadora, *Smith* se pregunta: “¿Debe considerarse a esta mejora en las condiciones de las clases más bajas del pueblo como una ventaja o un inconveniente para la sociedad? Las respuesta inmediata es totalmente evidente. Los sirvientes, trabajadores y operarios de diverso tipo constituyen la parte con diferencia más abundante de cualquier gran sociedad política. Y lo que mejore la condición de la mayor parte nunca puede ser considerado un inconveniente para el conjunto. Ninguna sociedad puede ser floreciente y feliz si la mayor parte de sus miembros es pobre y miserable.” (SMITH, 1776: 125-126).

Así como la remuneración abundante del trabajo estimula la procreación, también incrementa la laboriosidad del pueblo llano. Los salarios son el estímulo del esfuerzo que como cualquier otra cualidad humana mejora en proporción al incentivo que recibe. [...] Por eso siempre veremos que los trabajadores son más activos, diligentes y eficaces donde los salarios son altos que donde son bajos. SMITH, 1776: 129.

Esta tesis básica es el fundamento de los planteamientos más sofisticados y actuales que desarrollan las corrientes ortodoxas menos apegadas a las torres de marfil del utilitarismo marginalista¹⁶⁷ y que beben en su mayoría de las fuentes keynesianas. Estas teorías han optado por acercarse algo más al mundo real a través de hipótesis como las de los *salarios de eficiencia*, según las cuales, existe una causalidad directa entre salario y productividad de la fuerza de trabajo por la vía de la *motivación* que, de hecho, las empresas pueden aprovechar (y, sin duda, aprovechan) para utilizar el salario como herramienta para influir sobre el rendimiento de su personal¹⁶⁸. Esto explicaría por qué el mercado de trabajo no se vacía mediante caídas indefinidas del salario, haciendo que exista desempleo involuntario.

Desde nuestro punto de vista, aunque estas teorías pueden ayudar a incorporar los mecanismos psicológicos y sociales en el análisis del rendimiento de la fuerza de trabajo, no resultan suficientes para el estudio de la relación entre salarios y productividad¹⁶⁹. En realidad, la mejora de las retribuciones influye en la capacidad productiva indirectamente a través del *incremento del valor pasivo de la fuerza de trabajo* que procura. Así, cuando el salario permita cultivar la formación, la salud física y mental o la satisfacción laboral y vital del empleado gracias a un nivel de vida superior, su capacidad y disposición para aumentar la duración o la intensidad de la jornada laboral será mayor —lo que fomentará aumentos tanto de la producción de valor de uso como de valor— y, sobre todo, su habilidad para el manejo de medios de producción más eficientes mejorará —lo que haría crecer la cantidad de valores de uso—. En

¹⁶⁷Los paradigmas neoclásicos actuales, a partir de las tesis marginalistas, el concepto de función de producción y como caso particular de su teoría de precios, ponen el problema cabeza abajo y, en lugar de suponer la causalidad entre salarios y productividad en ese orden, invierten esta relación. Así, afirman que el salario viene determinado por la interacción de oferta y demanda y, en última instancia, por la productividad marginal del trabajo (HIBBS Y LOCKING, 1995: 102; 2000: 765-766). De esta manera, “cada trabajador vale para la empresa el valor monetario del producto marginal del último trabajador” (SAMUELSON Y NORDHAUS, 1985 [2006]: 227). Para una exposición histórica de esta teoría marginalista aplicada al estudio del mercado laboral y los salarios, ver GALLEGO, 2009: 69-136. Para una breve crítica marxista: BOTWINICK, 1993: 21-27. Para una crítica simplificada: MORA PLAZA, 2009.

¹⁶⁸Un ejemplo histórico claro de cómo las empresas de los sectores punteros consideran esta cuestión de los salarios de eficiencia como un elemento esencial de su gestión de personal se encuentra en la estrategia de la patronal de las empresas de ingeniería durante los últimos años de vigencia de la política salarial solidaria en Suecia, momento en el que las nuevas exigencias de flexibilidad y competitividad precisaban un nuevo posicionamiento de estos capitales ante esta cuestión (SWENSON Y PONTUSSON, 2000) (§V.4.5).

¹⁶⁹En realidad, existen varias teorías de los salarios de eficiencia, cuya clasificación clásica (YELLEN, 1986; CARABALLO, 1996; BOTWINICK, 1993: 54) es la que distingue entre los que afirman que un salario superior al competitivo permite evitar las actitudes elusivas frente al trabajo (*Shirking Model* de Shapiro y Stiglitz, 1984), los que defienden que ayuda a disminuir la movilidad laboral (*Labour Turnover Model* de Salop, 1979), los que creen que sirve para optimizar la selección de trabajadores (*Adverse Selection Model* de Weiss, 1980) y los modelos sociológicos, que inciden en el efecto positivo que tiene sobre la moral y la motivación del trabajador (*Sociological Model* de Akerlof, 1982). Estas teorías son ajenas al marxismo y, de hecho, se caracterizan por obviar totalmente la explotación laboral materializada en el plusvalor (BOTWINICK, 1993: 53-61). Poco las separa, en este sentido, de las teorías de la elección racional que, a pesar de los esfuerzos del contradictorio marxismo analítico de Roemer y compañía (§II.1.1, n. 15), son absolutamente incompatibles con el paradigma marxista y poco útiles para explicar la dinámica capitalista. Sin embargo, a pesar de su visión parcial e inserta en el paradigma neoclásico convencional, cuyas fallas a la hora de explicar la evidencia empírica tratan de solucionar (ibídem: 5), las teorías del salario de eficiencia pueden ser útiles para comprender ciertas dinámicas de desempleo y cambios en la productividad (CARABALLO, 1996).

ambos casos, la capacidad productiva del trabajador podrá aumentar. Pero hay que tener en cuenta que se trata de una *posibilidad*, no de una necesidad, de modo que el aumento del salario no conduce siempre ni en todos los casos a una mayor capacidad productiva. Se limita a ampliar el potencial que la fuerza de trabajo tiene para mejorar su productividad.

Esta posibilidad se hará realidad gracias a un segundo factor relacionado con la subida de la remuneración de la fuerza de trabajo que el propio *Smith destaca*: el hecho indudable de que, cuanto mayor sea el salario y, por lo tanto, el coste laboral, mayor será la tensión que obligue a las empresas a tratar de maximizar la explotación para provocar aumentos en la productividad. Así, surgirá una tendencia irreprimible hacia el aumento del grado de capitalización por trabajador y la mejora de la división del trabajo y la estructura organizativa¹⁷⁰.

“La misma causa que sube los salarios, o sea, la expansión del capital, tiende a aumentar la capacidad productiva del trabajo, y a hacer que una cantidad de trabajo menor produzca una cantidad de producto mayor. El dueño del capital que emplea a un gran número de trabajadores inevitablemente procurará, por la cuenta que le trae, establecer aquella división y distribución del empleo que conduzca a la máxima producción posible. Por idéntica razón, intentará suministrarles la maquinaria que a su juicio o al de ellos sea la mejor.” *SMITH*, 1776: 136.

Lo que el capital trata de conseguir con esta estrategia es, simplemente, compensar la subida de los salarios con una mejora de la productividad que permita mantener el coste laboral unitario (§II.3.5.5), de manera que sea posible asegurar tanto su competitividad¹⁷¹ en el mercado como su rentabilidad. Con ello, se fomentará el *cambio técnico*, lo que provocará un aumento del *grado de mecanización* y hará crecer del *grado de capitalización* (§II.2.8.4).

II.2.13.4 EFECTOS DEL AUMENTO DE LA PRODUCTIVIDAD SOBRE EL CAPITAL CONSTANTE, EL CAPITAL VARIABLE, EL PLUSVALOR Y LA TASA DE GANANCIA

De entrada, si aplicamos un marco *ceteris paribus* que haga invariables tanto la intensidad del trabajo como la duración de la jornada laboral, entonces la mejora de la productividad dará lugar a la reducción del valor pasivo unitario de cada mercancía, como ya hemos dicho. Puesto que existen dos tipos de mercancías con valor —los bienes de consumo y los de capital—, este proceso tendrá dos efectos inmediatos cuya resolución efectiva final dependerá de ulteriores consideraciones, por lo que los denominamos *efectos brutos*:

- Por un lado, *reduce el valor unitario de los bienes de capital*, lo que redundará, en principio, en una *disminución del capital constante*.
- Por otro lado, *reduce el valor unitario de los bienes de consumo*. Puesto que estos medios de vida forman la cesta de la compra de los trabajadores, la cantidad de mercancía que ne-

¹⁷⁰Como afirma *Lafargue* con su habitual estilo cáustico: “Para obligar a los capitalistas a perfeccionar sus máquinas de madera y de hierro, es necesario elevar los salarios y disminuir las horas de trabajo de las máquinas de carne y hueso” (*LAFARGUE*, 1883: 44).

¹⁷¹Aunque el concepto de competitividad es complejo y admite diversas definiciones, a lo largo de nuestra investigación nos referiremos exclusivamente a lo que *Therborn* (1991: 331-315) llama *competitividad de costes*, es decir, a la posición relativa de un país o empresa en el mercado medida a través de sus *costes laborales unitarios*.

cesitarán los asalariados para su propio consumo podrá ser obtenida con un número menor de horas de trabajo, lo que significa que el valor pasivo de la fuerza de trabajo *podrá* disminuir como consecuencia del aumento de la productividad. Dicho de otra manera, la mejora de la productividad abre las puertas a una *reducción del capital variable*.

A raíz de lo explicado al analizar los determinantes de la productividad y sus consecuencias, los *factores* que permiten la mejora de la capacidad productiva y sus *efectos brutos* tienen consecuencias contrarias: *mientras el incremento en la inversión que genera la mejora de la productividad aumenta tanto el capital constante como el variable, la reducción del valor unitario de las mercancías que produce dicha mejora puede disminuir ambos capitales*. La interacción entre el aumento del capital constante y el variable y el efecto bruto de la mejora de la productividad que genera en la elaboración de los bienes que componen ambos tipos de capital dará lugar a dos posibles *efectos netos* sobre *c* y sobre *v*.

El *capital constante*:

- *Disminuirá* si la mayor inversión en investigación científica y desarrollo tecnológico, así como en la adquisición de maquinaria y herramientas más productivas, exige la dedicación de un valor total menor que el que se ahorra gracias a la reducción del valor pasivo unitario de los bienes de capital que permite lograr.
- *Aumentará* si la inversión necesaria es superior a la disminución del valor de los medios de producción.
- *No variará* si el incremento de la inversión y la disminución del valor de los medios de producción tienen la misma importancia.

La evolución del capital variable también dependerá de la importancia relativa del factor de mejora de la productividad y de su efecto bruto sobre el valor de los bienes de consumo, pero, sobre todo, de una cuestión adicional con un carácter muy distinto y una importancia muy superior: la lucha de poder entre el capital y el trabajo respecto de la evolución del salario. Mientras el valor pasivo de los bienes de capital —y, con él, la cuantía del capital constante— depende *directamente* de la evolución de la productividad del proceso de obtención de dichos bienes, el valor pasivo de la fuerza de trabajo —y, con él, la cuantía del capital variable— depende *indirectamente* de la productividad del proceso de obtención de los medios de vida. Esto ocurre porque la cantidad y calidad de valores de uso que conforman la cesta de la compra de los trabajadores —es decir, su salario real— no es un dato fijo, lo que hace que tampoco lo sea el valor en que se traducen. Así, si el incremento de la productividad en la fabricación de bienes de consumo se da en un marco de mantenimiento o caída de la capacidad de negociación o de lucha de la clase trabajadora, entonces se producirá indefectiblemente una disminución del valor pasivo de su fuerza de trabajo. Pero si ocurre al mismo tiempo que mejora su posicionamiento social y político, entonces el valor pasivo de la fuerza de trabajo puede no reducirse o, incluso, aumentar, a pesar de la caída del valor unitario de los bienes

de consumo. Que ocurra una u otra cosa no es una cuestión que pertenezca al ámbito de la tecnología, sino al del poder sociopolítico de las dos clases sociales en su lucha por beneficiarse de las mejoras en la productividad.

De este modo, el *capital variable*:

- *Disminuirá* si la clase trabajadora no consigue aumentar su bienestar material en mayor o igual proporción que la disminución del valor unitario de sus medios de vida debida a la mejora de la productividad. Esto ocurrirá de dos maneras posibles:
 - Cuando el salario real se mantenga igual que antes de la mejora de la productividad, lo que significaría que el valor de la fuerza de trabajo se reducirá en una proporción equivalente a la del incremento de la capacidad productiva y que, en consecuencia, el capital sería el único beneficiario de esta mejora de la productividad por la vía del aumento del plusvalor. También ocurriría si, por circunstancias especialmente perjudiciales para el trabajo en relación con su capacidad de negociación o presión frente al capital, el salario real no sólo no aumentara en igual proporción que la productividad, sino que cayera.
 - Cuando el salario real aumente, pero en una proporción inferior a la de la productividad. O, dicho de otra forma, el trabajo no consigue un incremento de su salario real equivalente o superior al crecimiento del plusvalor (es decir, no consigue evitar una subida de la tasa de plusvalor).
- *Aumentará* si la clase trabajadora arranca al capital una fracción más que proporcional de la mejora en la productividad (lo que reduce, consecuentemente, la tasa de explotación).
- *No variará* si los beneficios de la mejora en la capacidad productiva se reparten a partes iguales entre trabajo y capital, lo que significa que el salario real aumenta en la misma proporción que el plusvalor (situación que mantendría igual la tasa de plusvalor).

El factor de mejora de la productividad relativo al capital variable que es la inversión en formación de la fuerza de trabajo tiene, como dijimos, una importancia secundaria. El aumento de valor que exige su aplicación se añadiría al eventual incremento del salario real que lograra la clase trabajadora, de manera que ambos conformarían el contrapunto positivo sobre el valor de la fuerza de trabajo al efecto bruto negativo de la reducción del valor unitario de los medios de vida.

Hemos visto que la mejora de la productividad tiene varios efectos potenciales sobre el capital variable: su aumento derivado de la mayor formación requerida, su reducción —de mucho mayor calado— a causa de la disminución del valor de sus medios de vida y, por último, su variación debida a la lucha sociopolítica entre trabajo y capital. Sin embargo, hay otros factores que actúan sobre los mercados laborales y los salarios que derivan de las anteriores y que son posteriores en el tiempo, razones por las que las llamamos *efectos diferidos* de la productividad sobre los salarios.

Una mejora de la productividad disminuye la demanda de fuerza de trabajo por unidad producida, puesto que las empresas necesitan menos mano de obra para cada mercancía. A menos que la demanda solvente de esos valores de uso aumente en la misma o en mayor proporción en que disminuye su valor unitario¹⁷², se reducirá la nómina de salarios por dos vías: la disminución del número de jornales y la caída del salario individual como consecuencia de una menor demanda de trabajo, fenómeno que alimentará el ejército industrial de reserva (§II.3.11.3) y, consecuentemente, degradará el poder de negociación de los trabajadores.

Esta dinámica de caída de la masa salarial a rebufo de la mayor productividad como consecuencia de una menor demanda de fuerza de trabajo suele ser revertida, al menos parcialmente, por dos fenómenos:

- (1) En primer lugar, la competencia obliga a las empresas que hayan obtenido un aumento relativo del plusvalor gracias a la mejora de la productividad a dedicar una parte de este plusvalor relativo a acumular capital en el periodo siguiente, lo que, según los esquemas de la reproducción ampliada (§II.2.8.1.a), conducirá a un aumento del capital variable que incrementaría la demanda de fuerza de trabajo¹⁷³. Esto podría conducir a aumentos del salario si el crecimiento de la demanda no es amortiguado suficientemente por la válvula de alivio de presión que constituye el ejército industrial de reserva (§II.3.11.3)¹⁷⁴.
- (2) En segundo lugar, si el logro de esa mayor productividad exige, como suele ser habitual, la participación de mano de obra más cualificada que sea capaz de manejar eficientemente una maquinaria más avanzada, entonces, dado que una mayor formación implica un mayor valor pasivo de la fuerza de trabajo, los salarios tenderán a crecer para cubrir ese mayor valor. Además, como la disponibilidad de trabajadores es tanto menor, normalmente, cuanto más cualificación se les exige, esto implica que la oferta de fuerza de trabajo será reducida en relación con la demanda, lo que justifica un incremento de los salarios incluso independientemente del mayor valor pasivo de la fuerza de trabajo.

¹⁷²Cuestión más complicada cuanto más crezca la productividad y que, en todo caso, depende directamente de dos factores básicos: la capacidad de las empresas para convencer a los consumidores de la necesidad de comprar cada vez más cantidad de valores de uso y renovarlos de forma crecientemente acelerada y la expansión del crédito personal como mecanismo de compensación por la caída del salario relativo (o, incluso, del real). Lo primero se logra mediante la sofisticación del *marketing* y la expansión invasiva de la *publicidad*, que crea necesidades y fomenta la *obsolescencia percibida*, y a través de la reducción planificada de la vida útil de los bienes de consumo, que generaliza la *obsolescencia programada* entre las empresas. La generalización del crédito, por su parte, se consigue a través de diversos mecanismos, entre los que destaca la aceleración de la dinámica de creación de dinero bancario por medio de un sistema de reservas fraccionadas con coeficientes de caja cada vez menores, la sofisticación de los mecanismos del crédito y la universalización del uso de los medios de pago bancarios.

¹⁷³Lo único que podría impedir esta mayor demanda de fuerza de trabajo sería que la productividad mejorara en el periodo siguiente de tal manera que disminuyera la necesidad de mano de obra en una cifra equivalente al capital reinvertido multiplicado por el coeficiente capital variable-capital total (v').

¹⁷⁴Esto nos aproximaría a las llamadas teorías de la compresión o estrangulamiento de la ganancia (*profit squeeze*), un tipo de concepción “distribucionista” de las crisis (seguido después por la escuela francesa de la regulación) que explica la caída de la tasa de ganancia como efecto directo de la presión que sobre los beneficios ejerce la subida del salario real propiciada por ciertas circunstancias especialmente favorables para la clase trabajadora, como la creciente demanda de fuerza de trabajo (KATZ, 2010: 101-105; GUERRERO, 2011: 206-210). Este tipo de concepciones ya fueron pergeñadas por *Adam Smith* en su momento (EDVINSSON, 2005: 23).

II.2.13.5 LA LEY DE LA CAÍDA TENDENCIAL DE LA TASA DE GANANCIA

El análisis conjunto de los factores determinantes de la productividad y de sus efectos permitiría un acercamiento al estudio de una de las cuestiones más complejas y debatidas desde el paradigma marxista: la tendencia a largo plazo de la tasa de ganancia. Al analizar los distintos tipos de crisis características del modo de producción capitalista, *Marx* lanzó el debate con la propuesta de la llamada *ley de la caída tendencial de la tasa de ganancia (LCTTG)*¹⁷⁵, cuestión que consideraba como manifestación de la contradicción más esencial del capitalismo (KATZ, 2010: 95). Según esta ley, tal y como comienza a explicarla en el capítulo xiii del tercer volumen de *El capital* (K3: 213-231), la mejora de la productividad:

- Exige un *aumento del capital constante* debido a que la inversión necesaria en tecnología es superior a la disminución del valor de los medios de producción que permite.
- Supone el *mantenimiento de la tasa de plusvalor*, lo que significa que el salario real crece en proporción a la productividad mientras el salario relativo se mantiene invariable. O, de otra manera, que los beneficios de la mejora en la capacidad productiva se reparten entre salario y plusvalor en la misma proporción que establecía el grado de explotación original.

Así, y en contra de las concepciones clásicas previas acerca de esta cuestión, *Marx* considera que la caída tendencial de la tasa de ganancia no se debe a una menor productividad de la fuerza de trabajo, sino *exactamente a lo contrario* (EDVINSSON, 2005: 20; GUERRERO, 2011: 228; LUXEMBURGO, 1900: 58). Y, por lo tanto, a diferencia de lo que ocurre con las crisis de subconsumo o sobreproducción, no exige ningún desequilibrio en el mercado (EDVINSSON, 2005: 22), sino la mejora tendencial de la capacidad productiva derivada del cambio técnico sustancial al modo de producción competitivo capitalista.

Esta concepción, sin embargo, parece contraria a la que el propio *Marx* plantea en el primer volumen de *El capital*, donde no sólo considera que la mayor productividad permitiría una reducción del valor pasivo de la fuerza de trabajo (K1: 256), sino que advierte esta consecuencia como el verdadero sentido de este proceso, como el objetivo último que el capital tiene y que le hace insistir en mejorar la capacidad productiva (K1: 257-258), además de la presión competitiva, como es obvio. Así, afirma que la mejora de la productividad abre las puertas a una disminución del salario relativo (K1: 437) y, consecuentemente, a un aumento más que proporcional del plusvalor (K1: 435) —al que llama, precisamente, plusvalor relativo— sin que ello conlleve la reducción del salario real (que, incluso, puede crecer, aunque en menor proporción que el plusvalor). De este modo, da la impresión de que *Marx* se contradice en los volúmenes impares de su obra magna y que, además, no tiene en cuenta otras posibili-

¹⁷⁵La denominación concreta de esta teoría varía según los autores. *Marx* la llamaba *Gesetz des tendenziellen Falls der Profitrate*, lo que se podría traducir exactamente por *ley de la caída tendencial de la tasa de ganancia*, razón por la que nosotros la llamamos así. *Guerrero* prefiere el término Ley de la Baja Tendencial de la Tasa de Ganancia (LBTTG) (GUERRERO, 2006: 101; 2011: 226), mientras que *Vidal Villa* habla, simplemente, de la tendencia decreciente de la tasa media de ganancia (VIDAL VILLA, 1973). En inglés se suele conocer simplemente como *Tendency for the rate of profit to fall* (TRPF) (EDVINSSON, 2005: 19; 2010; HARRISON, 1978: 115-119; HARVEY, 1982: 176-189).

dades que también deben ser analizadas. Pero esto es radicalmente falso. En realidad, la obra marxiana está muy lejos de caer en semejantes incoherencias.

En primer lugar, la contradicción aparente respecto de la tasa de plusvalor en relación a la evolución de la tasa de ganancia entre el primer y el tercer volumen de *El capital* es una falacia, por mucho que haya sido usada por autores marxistas y no marxistas como blanco de la crítica a la ley planteada¹⁷⁶. Aunque es verdad que en el análisis del tercer volumen, *Marx* comienza suponiendo la tasa de plusvalor como invariable (K3: 92, 116, 150-151, 214), no es lícito decir que considere esta condición como un requisito imprescindible, sino que la emplea como una forma de simplificar la exposición sin consecuencias sobre la validez de sus conclusiones. De hecho, son varios los pasajes en los que salta a la vista que *Marx* tenía en mente también la posibilidad de una tasa de plusvalor creciente¹⁷⁷. De hecho, en el capítulo tercero admite como posibles ambos casos y afirma que en los dos se producirá una tendencia necesaria a la caída de la tasa de ganancia. De ahí que lo único que se pueda criticar razonablemente a *Marx* en esta parte de su argumentación es que no llegara a determinar analíticamente la condición relativa al aumento mínimo de la tasa de plusvalor (pv') que debe darse para que un hipotético incremento de la composición de capital no produzca una disminución de la tasa de ganancia.

Por otro lado, el propio *Marx* tiene muy en cuenta el resto de posibilidades¹⁷⁸, aunque las considere secundarias y a pesar de que su exposición en este sentido no haya podido ser más que incompleta por la propia naturaleza inacabada del tercer volumen de *El capital* y su trabajosa publicación póstuma. Así, en el capítulo decimocuarto expone varias *causas contrarrestantes de la LCTTG* (K3: 232-239), algunas de las cuales no son más que formas de considerar dichas posibilidades en un determinado sentido.

La más importante en este sentido es la tercera causa contrarrestante, el *abaratamiento de los elementos que forman el capital constante*, puesto que abre la puerta a la reducción del coste económico de la inversión en medios de producción a pesar de mejorar su capacidad o aumentar su empleo (HARRISON, 1978: 116)¹⁷⁹.

¹⁷⁶*Sweezy*, por ejemplo, la critica en un principio, aunque reconoce que *Marx* estaba perfectamente al tanto (SWEETZ, 1942: 113-122).

¹⁷⁷Así, en el mismo capítulo en que explica la ley, afirma que “la consecuencia directa de esto [que la tasa de composición simple del capital crezca] es que la cuota de plusvalía se exprese en una cuota general de ganancia decreciente, aunque permanezca invariable *e incluso aumente el grado de explotación del trabajo*” (K3: 214-215; *cursivas doc.*). También dice que “La ley de la cuota decreciente de ganancia en que se traduce la misma cuota de plusvalía o una cuota de plusvalía incluso superior, quiere decir, en otras palabras, que, partiendo de cualquier cantidad determinada del capital social medio [...], la parte destinada a medios de trabajo tiende siempre a aumentar y la destinada a trabajo vivo a disminuir” (*ibidem*: 217; *cursivas doc.*). Y, asimismo, dice que “Es una parte alícuota cada vez menor del capital total invertido la que se convierte en trabajo vivo y que, por consiguiente, este capital total absorbe cada vez menos trabajo sobrante en proporción a su magnitud, *aunque pueda crecer al mismo tiempo la proporción entre la parte no retribuida del trabajo empleado y la parte pagada*” (*loc. cit.*; *cursivas doc.*).

¹⁷⁸Es decir, todas aquellas en las que podamos suponer que disminuye la composición del capital gracias al abaratamiento de su producción o que cae la tasa de explotación gracias a una posición de poder especialmente relevante del trabajo sobre el capital.

¹⁷⁹Esta posibilidad, sin embargo, se ve obstaculizada por la propia necesidad previa de invertir en el cambio técnico para lograr este abaratamiento de los medios de producción individualmente considerados, lo que obstaculiza

Además, la segunda causa contrarrestante, la reducción del salario *por debajo del valor pasivo de la fuerza de trabajo*, permite pensar en la posibilidad de que, en la economía capitalista real, los salarios, al depender su determinación del poder recíproco de trabajo y capital y de mercados laborales en competencia imperfecta, puedan situarse como consecuencia de una mejora de la productividad no sólo al mismo nivel del valor pasivo previo de la fuerza de trabajo, sino por debajo o, también, siguiendo la misma lógica (aunque *Marx* no la aplique) por encima del mismo. Esta posibilidad abriría las puertas a un aumento del grado de explotación gracias a la extracción de plusvalor relativo, lo que supondría una válvula de escape para la tensión que un hipotético capital constante creciente produciría sobre la tasa de ganancia (HARRISON, 1978: 115)¹⁸⁰. No obstante, podría darse el caso contrario si la clase trabajadora consigue incrementos salariales por encima del aumento de la productividad, ya sea por razones políticas o por una dinámica de escasez relativa de mano de obra, lo que favorecería la tendencia a la caída de la tasa de ganancia, en lugar de contrarrestarla. De hecho, si *Marx* se limita a mencionar de pasada estos factores en un magro párrafo es porque considera que no es objeto de la obra que tiene entre manos y porque pretende seguir suponiendo mercados competitivos, absteniéndose de analizar las consecuencias del carácter naturalmente oligopsonico de los mercados laborales (§II.3.6.4) ni la capacidad sociopolítica de influencia de los sindicatos (§II.3.6.5). Pero su mención explícita, así como su análisis más detallado en obras más militantes y divulgativas, como *Salario, precio y ganancia* indica bien a las claras que es perfectamente consciente de esto¹⁸¹.

En definitiva, no parece aventurado pensar que *Marx* tiene en mente, de una u otra forma, todas las posibilidades de cambio teóricamente factibles tanto en el capital constante como en el variable, si bien únicamente admite como tendencias subyacentes realmente definitivas de la dinámica capitalista aquéllas que suponen aumentos del capital constante. Por esta razón defiende la LCTTG.

En todo caso, la posible tendencia de la tasa de ganancia está sometida a un conjunto extraordinariamente complejo de variables de carácter dinámico que hacen muy complicada su determinación teórica y su verificación empírica, razón por la que se haya constituido en piedra de toque de uno de los debates más apasionantes dentro del marxismo. Entre estas variables destaca, en todo caso, el efecto de la *mecanización* como factor esencial de impulso de la productividad, ya que su desarrollo da lugar a una contradicción irresoluble: al mismo tiem-

la devaluación del capital constante global (GUERRERO, 2011: 221-222; KATZ, 2010: 99). En todo caso, se trata precisamente de uno de los factores esenciales en la transformación del sistema fordista en los métodos posfordistas de producción del tipo *just in time* a partir de los setenta cuya máxima es, precisamente, la reducción del inmovilizado en capital fijo y circulante en aras de una contención de la tasa de capitalización (PONTUSSON, 1994: 45).

¹⁸⁰Esta posibilidad es la que esgrime *Tugán-Baranovsky* en su famosa crítica a la LCTTG.

¹⁸¹De hecho, el objetivo principal de ese pequeño libro es justamente demostrar que la resistencia obrera a la reducción de los salarios es perfectamente legítima y, además, está inevitablemente inserta en la lógica del sistema (SPG: 123; 134). Todo lo cual no impide que *Marx* tenga claro que situar esta lucha como objetivo principal por parte de los sindicatos es miope y estéril, por no atacar la raíz de la explotación (*ibidem*: 136). La misma reflexión se encuentra en LUXEMBURGO, 1900: 76-77.

po que genera plusvalor relativo, sustituye mano de obra por maquinaria, lo que elimina la posibilidad de extraer plusvalor a los trabajadores reemplazados (K1: 335). Así, por un lado, el aumento relativo del plusvalor que genera posibilitará una mayor la tasa de plusvalor, lo que permitirá al capital extraer *más plusvalor unitario por trabajador*, pero, por otro lado, la reducción de plantilla que permite su sustitución por maquinaria hará *menguar la cantidad de fuentes de plusvalor* (GUERRERO, 2006: 106).

Una parte muy importante de los economistas marxistas se manifiestan de acuerdo con las bases esenciales del planteamiento original de la ley¹⁸², de manera que opinan que, a fin de cuentas, el incremento del capital constante al que consideran que obliga la mejora de la productividad a largo plazo tiende a tener un efecto mayor que el hipotético aumento de la tasa de plusvalor derivado de la reducción del valor pasivo de la fuerza de trabajo debido a la caída del valor unitario de los medios de vida. Otros autores, tanto marxistas como no marxistas, por el contrario, consideran inaceptables las premisas que exige la LCTTG por diversas razones¹⁸³. La naturaleza y el objetivo de nuestra tesis no nos permite profundizar en esta inacabable polémica, de manera que en el estudio del capitalismo sueco y el modelo Rehn-Meidner que realizaremos en la segunda parte de esta tesis, no haremos necesariamente ninguna suposición previa sobre la dinámica de la tasa de ganancia ni trataremos, por lo tanto, de demostrar ninguna tendencia subyacente, sino que nos limitaremos a analizar la evolución empírica de las variables económicas para, a la luz del paradigma marxista y del marco social, histórico y político, sacar conclusiones fundamentadas sobre sus resultados.

II.2.13.6 PLUSVALOR RELATIVO Y AUMENTO RELATIVO DE LAS TASAS DE PLUSVALOR Y DE GANANCIA

Ya hemos visto que la mejora de la capacidad productiva no aumenta de ninguna manera el valor activo producido por la fuerza de trabajo, sino que puede hacer disminuir su valor pasivo a menos que la clase trabajadora logre impedirlo a través de un posicionamiento fuerte en la pugna distributiva. Cuando los asalariados no consiguen mantener este valor pasivo, entonces se produce una modificación de la división del valor nuevo creado entre plusvalor y valor pasivo de la fuerza de trabajo, haciendo que aumente el primero a costa de la reducción del segundo (GUERRERO, 2006: 18). *Marx* llamó *plusvalor relativo* al nuevo plusvalor surgido de esa modificación del reparto de valores (K1: 250, 252-253).

Obviamente, un mayor plusvalor y un menor valor pasivo de la fuerza de trabajo conducen necesariamente a un aumento de pv' al que, por su origen, llamamos *aumento relativo de la tasa de plusvalor*. Como en el caso de la duración y la intensidad de la jornada laboral

¹⁸²Por ejemplo, ARRIZABALO, 2014; GILL, 1996; HARVEY, 1989; ROSDOLSKY, 1968; SHAIKH, 1990.

¹⁸³La nómina de economistas críticos con la LCTTG incluye a autores como *von Bortkiewicz*, *Sweezy*, *Joan Robinson*, *Tugán-Baranovsky* o *Nobuo Okishio* (y su famoso teorema). *Gill* ofrece un excelente resumen de esta polémica (GILL, 1996, 501-534) que puede ampliarse en obras como MOSELEY, 1991 o CULLENBERG, 1994. Se puede leer una interesante y somera crítica a estas críticas en KATZ, 2010: 93-121.

(§II.2.12.3), este concepto se diferencia del plusvalor relativo en dos cosas: por un lado, es una magnitud relativa dada en porcentaje y no una cifra absoluta en horas de trabajo o dinero; y, por otro, depende del plusvalor relativo generado por la mejora de la productividad.

En todo caso, como ya comentamos, los efectos de la mejora de la productividad sobre el plusvalor y la tasa de explotación pueden ser distintos según diversos factores. De ahí que nos limitemos a recordar que *la mejora de la productividad podrá producir plusvalor relativo, lo que daría lugar necesariamente a aumentos de la tasa de plusvalor, algo que, a su vez, podrá generar mayores tasas de ganancia en función de la evolución del capital constante.*

Al contrario de lo que ocurría con el plusvalor absoluto, en el caso del plusvalor relativo no existen límites naturales de ningún tipo para su constante crecimiento, ni, consecuentemente, para el aumento relativo de la tasa de plusvalor. Sin embargo, como luego veremos, esto no quiere decir que pueda crecer siempre con la misma facilidad ni que lo haga al mismo ritmo que la productividad. Y tampoco significa que la tasa de ganancia tenga el mismo comportamiento. Lo realmente relevante es que el capital tiende a recurrir a la mejora de la productividad como método de búsqueda de mayores tasas de plusvalor y de ganancia debido tanto a la imposibilidad de acrecentar indefinidamente el plusvalor absoluto como a la mayor legitimación social y sutileza del plusvalor relativo. De hecho, es el plusvalor relativo el que caracteriza al capitalismo como modo de producción en contraposición con la esclavitud o el feudalismo, en los que el método fundamental para aumentar el beneficio de los propietarios de los medios de producción era el plusvalor absoluto (ROSDOLSKY, 1968: 262-263).

II.2.14 ANÁLISIS DEL PLUSVALOR Y LA GANANCIA: COMPONENTES Y DINÁMICA

Una vez explicadas las bases del proceso de acumulación de capital y la productividad, estamos en condiciones de volver de nuevo la vista —ahora con una perspectiva ampliada— sobre las variables clave de todo el entramado capitalista: las *tasas de plusvalor* y *de ganancia*. En este epígrafe, estudiaremos los factores que determinan la evolución de pv' y los componentes que configuran g' , de modo que podremos ir más allá en la comprensión de la dinámica de ambas tasas.

II.2.14.1 COMPONENTES DE LA TASA DE PLUSVALOR

La tasa de plusvalor viene determinada por dos factores: la *productividad* de la fuerza de trabajo y el *salario medio* (EDVINSSON, 2005: 222-223). Cuanto mayor sea la productividad (πft), mayor será el valor nuevo generado por la fuerza de trabajo y, por lo tanto, mayor será la fuente de la que el capital podrá extraer el plusvalor. Por el contrario, cuanto mayor sea el salario medio (\bar{v}), menor será la fracción del valor nuevo producido que el capital podrá apropiarse en forma de plusvalor. Por lo tanto, la relación entre productividad y tasa de plusvalor es positiva, mientras que la que se da entre salario medio y tasa de plusvalor es negativa.

Matemáticamente, podemos operar sobre la base de la fórmula de la tasa de plusvalor (pv') para obtener la expresión que mostramos a continuación, en la que se explicitan las relaciones comentadas¹⁸⁴:

$$pv' = \frac{\pi ft}{\bar{v}} - 1 \quad [21]$$

Según esta relación, la evolución de la tasa de plusvalor puede darse de tres formas:

- (1) Si la productividad crece y el salario medio aumenta en menor proporción, se estanca o se reduce, entonces la tasa de plusvalor se incrementará.
- (2) Si la productividad disminuye y el salario medio se reduce en una proporción menor, se estabiliza o aumenta, entonces la tasa de plusvalor caerá.
- (3) Si la productividad y el salario medio varían en la misma proporción o se estancan, la tasa de plusvalor no sufrirá modificación alguna.

II.2.14.2 COMPONENTES DE LA TASA DE GANANCIA

Como veremos inmediatamente, esta tasa puede descomponerse de tres formas distintas:

- (1) En tasa de plusvalor y tasa de composición simple del capital.
- (2) En ganancia relativa, productividad y grado de capitalización.
- (3) En tasa de capitalización y tasa de crecimiento del capital.

II.2.14.2.a Tasa de plusvalor y tasa de composición simple del capital

Las tasas de plusvalor (§II.2.10.1 [12]), ganancia (§II.2.10.2 [13]) y composición simple del capital (§II.2.8.4 [4]) son esenciales para conocer la estructura, la situación y el grado de desarrollo de una economía capitalista, así como las relaciones de producción entre clases. Además, es posible, y resulta útil, establecer la relación entre algunas de estas variables a fin de comprender la interdependencia entre ellas.

La primera y más importante relación es la que podemos establecer entre la tasa de ganancia (g'), la tasa de plusvalor (pv') y la tasa de composición simple del capital (c')¹⁸⁵, tal y como refleja la siguiente expresión:

$$g' = \frac{pv'}{c' + 1} \quad [22]$$

Esta fórmula indica que la tasa de ganancia:

- Depende *directamente* del grado de explotación al que es sometida la fuerza de trabajo, dato que viene reflejado por la tasa de plusvalor (pv'). Así, como es lógico, cuanto mayor

¹⁸⁴ $\frac{\pi ft}{\bar{v}} - 1 = \frac{\frac{vn}{ft}}{\frac{v}{ft}} - 1 = \frac{\frac{vn}{ft} - \frac{v}{ft}}{\frac{v}{ft}} = \frac{\frac{pv}{ft}}{\frac{v}{ft}} = \frac{pv}{v} = pv'$

¹⁸⁵ $g' = \frac{pv}{c + v} = \frac{\frac{pv}{v}}{\frac{c + v}{v}} = \frac{pv'}{c' + 1}$

sea el porcentaje que trabajo no pagado que obtenga el capital del proceso productivo con respecto al salario pagado, mayor podrá ser la rentabilidad del capital¹⁸⁶.

- Y depende *inversamente* del grado de mecanización al que haya llegado el proceso productivo, cuestión cuantificable mediante la composición del capital¹⁸⁷. Esto significa que cuanto mayor sea la importancia del capital constante sobre la inversión total, menor será el peso relativo de la única fuente de origen del plusvalor, que es la fuerza de trabajo, lo que reducirá el beneficio potencial que el capital puede extraer al trabajo vivo¹⁸⁸.

A partir de esta fórmula, podemos deducir sin dificultad que la tasa de ganancia aumentará: (1) cuando crezca la tasa de plusvalor, siempre que la tasa de composición simple del capital disminuya, no cambie o aumente a un ritmo inferior; (2) cuando no varíe la tasa de plusvalor, siempre que c' caiga; o, incluso (3) cuando disminuya la tasa de plusvalor, siempre que c' lo haga en mayor medida. Y, obviamente, g' se reducirá en los casos inversos.

Las dos variables determinantes de la tasa de ganancia según la expresión indicada dependen, a su vez, de factores de carácter tanto puramente técnico como sociopolítico. En efecto, la tasa de plusvalor viene dada, de un lado, por el nivel de desarrollo del plusvalor absoluto que la estructura de la jornada laboral haya permitido y por el plusvalor relativo que el grado de sofisticación de la tecnología haya procurado y, además, por el grado de explotación que venga determinado por la relación de fuerzas entre clases sociales en la pugna distributiva. Y, de la misma manera, la composición del capital dependerá tanto de las posibilidades de la mecanización y la automatización y de sus ventajas en términos de costes, como del resultado de las fricciones y luchas entre trabajo y capital que las consecuencias en términos de paro tecnológico (§II.3.10.1.b) y alienación implica la sustitución de mano de obra por maquinaria.

La ratio explicada puede modificarse ligeramente sustituyendo la tasa de composición simple del capital (c') por la tasa de composición global del capital (k'), sin que cambie la esencia de las relaciones entre las variables estudiadas, puesto que la relación entre composición del capital y tasa de ganancia será igualmente inversa (SWEETZ, 1942: 80)¹⁸⁹:

$$g' = pv'(1 - k') \quad [23]$$

¹⁸⁶Así, suponiendo constante la tasa de composición simple del capital, la tasa de ganancia aumentará siempre que lo haga la tasa de plusvalor. Algebraicamente, $\frac{\partial g'}{\partial pv'} = \frac{1}{(c'+1)^2} > 0$ (EDVINSSON, 2005: 16).

¹⁸⁷En este caso, estamos considerando la composición simple del capital (c'), aunque el sentido de las relaciones entre las variables no cambia en caso de considerar la composición global del capital (k'), como vemos enseguida.

¹⁸⁸Es decir, que siendo constante la tasa de plusvalor, la tasa de ganancia disminuirá siempre que aumente la tasa de composición simple del capital. Algebraicamente, $\frac{\partial g'}{\partial c'} = \frac{-pv'}{(c'+1)^2} < 0$ (EDVINSSON, 2005: 16).

¹⁸⁹ $g' = \frac{pv}{c+v} = \frac{v}{c+v} = pv'v'$, y, dado que $k' + v' = 1$ (§II.2.8.4, n. 122), entonces $g' = pv'(1 - k')$.

Podemos comprobar fácilmente cómo la tasa de ganancia puede relacionarse directamente con la tasa de plusvalor y con el coeficiente capital variable-capital total (v'). Así¹⁹⁰:

$$g' = pv' v' \quad [24]$$

Esta expresión significa que:

- Por un lado, cuanto mayor sea la tasa de explotación, mayor será la cantidad de plusvalor efectivamente extraída a cada trabajador y, con ella, mayor podrá la masa de plusvalor total y, por ende, la tasa de ganancia.
- Por otro, cuando mayor sea el peso de la fuerza de trabajo sobre el conjunto total de fuerzas productivas, mayor será la cantidad de plusvalor que potencialmente podrá extraer el capital con su inversión total gracias a la mayor proporción que representarán las fuentes creadoras de plusvalor (fuerza de trabajo) sobre las que no lo crean (medios de producción).
- Y, finalmente, que la proporción entre g' y pv' es v' , es decir, la ratio entre v y k ¹⁹¹ (K3: 64-65), de modo que la diferencia entre las tasas de ganancia y plusvalor depende directamente de la fracción que el capital variable represente sobre el total.

De acuerdo con [24], la tasa de ganancia aumentará: (1) cuando crezca la tasa de plusvalor, siempre que aumente, se mantenga o disminuya en menor proporción el peso de fuerza de trabajo sobre capital total; (2) cuando no varíe la tasa de plusvalor, siempre que aumente v' ; o, incluso, (3) cuando la tasa de plusvalor caiga, siempre que v' aumente en mayor proporción. Evidentemente, g' caerá cuando se den situaciones inversas a estas tres.

II.2.14.2.b Ganancia relativa, productividad y grado de capitalización

La expresión de la tasa de ganancia puede reescribirse de manera que quede compuesta por tres variables significativas: la ganancia relativa (gr) (§II.3.5.2 [32]), la productividad (πft) (§II.2.13.1 [19]) y el grado de capitalización (kft) (§II.2.8.4 [9]). El resultado sería¹⁹²:

$$g' = \frac{gr \cdot \pi ft}{kft} \quad [25]$$

Esta expresión significa que la tasa de ganancia:

- Depende directamente de la *ganancia relativa* (gr), que es un reflejo del resultado de la *pugna distributiva*, ya que, como veremos, indica la fracción del valor nuevo producido que el capital se arroga sobre la base de la propiedad de los medios de producción (§II.3.5.2). Se trata de un factor *relativo*, puesto que expresa qué parte del valor nuevo se

¹⁹⁰Esta expresión se obtiene de la primera operación reseñada en la nota a pie de página inmediatamente anterior.

¹⁹¹A partir de las expresiones de g' y v' , es obvio que $\frac{g'}{pv'} = v' = \frac{v}{k}$ (§II.2.8.4 [6] y §II.2.14.2.a [24]).

¹⁹² $g' = \frac{pv}{c+v} = \frac{pv}{k} = \frac{\frac{pv}{vn} \cdot \frac{vn}{ft}}{\frac{k}{ft}} = \frac{gr \cdot \pi ft}{kft}$

convertirá en beneficios, y, además, de un factor de carácter eminentemente *social*, puesto que depende del poder que trabajo y capital tengan en la lucha de clases.

- Depende directamente de la *productividad* (πft), que indica la capacidad productiva de la fuerza de trabajo y que, según vimos (§II.2.13.1), es el resultado de la confluencia de diversos factores, entre los que destacan el grado de mecanización e innovación tecnológica, la cualificación de la fuerza de trabajo, las condiciones laborales y el salario. Es un factor *absoluto* y de índole *técnica*, puesto que permite conocer cuánto valor nuevo se podrá producir a partir de una determinada cantidad de trabajadores y un estado del arte.
- Y, por último, depende inversamente del *grado de capitalización* (kft), es decir, de la inversión en capital total (tanto constante como variable) que requiera cada puesto de trabajo (§II.2.8.4). Este dato está relacionado, por un lado, con el grado de mecanización al que haya llegado la economía, lo que indica la cantidad de medios de producción por cada trabajador, y con el valor unitario de dichos medios de producción, lo que expresa el nivel de desarrollo de la productividad. Ambos factores combinados constituyen la parte constante de k . Pero, por otro lado, también está determinado por el salario medio por trabajador, elemento que conforma la parte variable de k .

Es interesante constatar cómo dos de los tres componentes de la tasa de ganancia, la *productividad* y el *grado de capitalización*, están íntimamente relacionados entre sí, aunque de forma teóricamente contradictoria. Por un lado, cuanto mayor sea el grado de capitalización, mayor será la productividad, ya es justamente la mejora de la capacidad productiva de la fuerza de trabajo lo que el capital pretende al aumentar la mecanización y procurar la innovación tecnológica. Y, por otra parte, una mayor productividad permite abaratar los bienes de capital, lo que permitirá reducir la cuantía del capital constante¹⁹³.

II.2.14.2.c Tasa de capitalización y tasa de crecimiento del capital

Si recordamos la expresión de la tasa de ganancia (§II.2.10.2 [13]) y las de las tasas de crecimiento del capital (§II.2.11.1 [17]) y de capitalización (§II.2.11.1 [15]), podemos relacionar la primera con las otras dos de la siguiente manera¹⁹⁴ (GUERRERO, 2006: 76-80):

$$g' = \frac{tc}{tk} \quad [26]$$

Con esta expresión, evidenciamos el hecho de que la tasa de ganancia aumentará cuando la dinámica de inversión sea tal que la fracción que representa el capital acumulado sobre el capital total crezca a un ritmo superior al de la fracción del capital acumulado sobre el benefi-

¹⁹³En la realidad, al menos en el caso del capitalismo sueco, veremos que el segundo efecto es insignificante en comparación con el primero, de manera que la productividad y el grado de capitalización evolucionan siempre en el mismo sentido, si bien el grado de capitalización suele hacerlo a un ritmo más rápido (*Gráficas 27 y 69*).

¹⁹⁴ $\frac{tc}{tk} = \frac{\frac{\Delta c}{k}}{\frac{\Delta c}{pv}} = \frac{pv}{k} = g'$

cio obtenido. Dicho de otra manera: si tanto la tasa de crecimiento de capital como la de capitalización crecen, entonces la tasa de ganancia aumentará cuando la primera lo haga a un ritmo mayor que la segunda; en caso inverso, disminuirá. Por el contrario, cuando tc y tk caigan, entonces g' crecerá cuando la variación de la segunda sea superior a la de la primera.

II.3 TEORÍA MARXISTA DEL TRABAJO Y EL SALARIO

“Cuanto tenga que ver con un salario es sórdido e indigno de un hombre libre, porque el salario en esas circunstancias es el precio de un trabajo y no de un arte. [...] El que da su trabajo por dinero se vende a sí mismo y se coloca en la categoría de los esclavos.”

Marco Tulio Cicerón¹⁹⁵.

La teoría económica marxista, por su naturaleza, enfoque y objetivos, sitúa su núcleo en el estudio del trabajo asalariado como relación socioeconómica sobre la que se cimienta el modo de producción capitalista. Esta relación no sólo determina los ingresos de la inmensa mayoría de la población, sino que es el marco en el que se decide el plusvalor y, por ende, la acumulación de capital y la ganancia. Por ello, creemos que merece la pena que nos detengamos en el análisis de trabajo asalariado y del salario, puesto que serán las dos categorías fundamentales sobre las que construiremos nuestra crítica del modelo Rehn-Meidner.

II.3.1 EL SALARIO, UNA CATEGORÍA HISTÓRICA

La definición del concepto de *salario*¹⁹⁶ es sencilla: se trata del *precio de la fuerza de trabajo*, es decir, la cantidad en dinero o especie que la empresa paga al asalariado a cambio del derecho a disponer de su capacidad de trabajo (TAC: 32). Este importe es la *expresión monetaria del valor pasivo de la fuerza de trabajo*. Como en el caso de cualquier otra mercancía, su precio y su valor, aun teniendo la misma naturaleza originaria y una tendencia a la igualdad, no siempre coinciden. Además, en el caso del salario, la influencia de factores externos al funcionamiento puro del mercado es de enorme importancia.

El salario constituye una categoría que, al igual que el modo de producción capitalista del que forma parte, surge y se desarrolla en un ámbito social y económicamente determinado. Si bien el trabajo es una categoría económica universal y genérica, puesto que siempre ha sido y será necesario para la supervivencia del ser humano, dado que es el único medio de obtener los bienes de consumo necesarios para la producción y reproducción de la especie, el trabajo asalariado, en cuanto forma concreta que toma trabajo en el capitalismo, ni ha existido ni

¹⁹⁵Citado en PÉREZ, 2009: 23 y en LAFARGUE, 1883: 57.

¹⁹⁶Como es bien conocido, la palabra “salario” procede de “sal” porque era la moneda con la que se solía pagar a los ejércitos en la Antigüedad. Y “suelo”, que podemos considerar como casi un sinónimo, procede de “soldado”, puesto que fueron los primeros que recibieron una paga por ponerse a disposición de otra persona en lugar de vender el resultado de su propio trabajo (IG: 367, n. 218).

existirá siempre, sino que es consustancial a la etapa histórica de la economía capitalista (C: 19). Por ello, debe ser analizado en todo momento desde esta perspectiva (DOBB, 1927: 8-23).

El régimen del salariado surge con el advenimiento de la burguesía como clase social dominante y del capital como fuerza motriz del mecanismo social de reproducción. Así, la revolución liberal rompe las ataduras que atenazaban a las fuerzas productivas en la etapa histórica anterior, es decir, las antiguas reglas socioeconómicas propias del medievo y la servidumbre, de modo que hace que la explotación tradicional de la tierra, la producción doméstica y las restricciones del gremio se volatilicen. Campesinos, artesanos, maestros y aprendices son convertidos en asalariados, en *proletariado*, condición que no sólo los libera de sus antiguas ataduras feudales y gremiales, sino, sobre todo, de la ley tácita de apropiación de la producción mercantil según la cual el productor es el dueño legítimo del fruto de su trabajo¹⁹⁷. Así, bajo el dominio de una nueva clase formada por los *capitalistas*, aparecen los asalariados como clase desposeída y, consecuentemente, obligada a vender, la única mercancía que le queda en propiedad: su fuerza de trabajo (K1: 123; DOBB, 1927: 16). Las consecuencias humanas y sociales de este proceso son catastróficas (LICHTHEIM, 1970: 22-23, 31-32).

La mercantilización de la fuerza de trabajo mediante el sistema del salariado es lo que permite la generalización del capital como mecanismo de producción y distribución del excedente y la universalización de su lógica interna como propia del funcionamiento de las sociedades (ESPING-ANDERSEN, 1990: 57-60). Y es esto lo que convierte precisamente al capitalismo en el modo de producción materialmente más potente de la Historia hasta ahora, es decir, el que da lugar a la mayor producción posible de mercancías (K1: 248). Por ello, el capitalismo se configura como el tipo definitivo de economía mercantil, su máxima expresión (SWEETZ, 1942: 68), lo que hace que sea el modo de producción que, consecuentemente, permita la universalización de la ley del valor (ROSDOLSKY, 1968: 206).

El salariado, por lo tanto, es la manifestación fenoménica del trabajo en el capitalismo y, como tal, de la explotación. En efecto, a excepción de los modos más primitivos de producción, en los que la obtención sistemática de excedentes era imposible por la precariedad de las condiciones materiales, los demás sistemas económicos se caracterizan porque en todos ellos un grupo social mayoritario trabaja no sólo para producir los bienes que aseguran su propia subsistencia, sino, además, la de otro grupo minoritario que vive a sus expensas, es decir, que lo explota. Esto significa que la clase de los productores realiza dos tipos de traba-

¹⁹⁷Esta ley tácita expresa un derecho entendido como *natural* basado en la relación directa del bien con su productor y en el esfuerzo que éste debe hacer para elaborarlo. Así, la propiedad privada tiene sus orígenes, además de en la apropiación violenta del más fuerte, en el hecho socialmente aceptado de que quien fabrica un producto debe adquirir el derecho a ser su propietario y a utilizarlo, consumirlo, donarlo, destruirlo o enajenarlo a su albedrío. Es por ello que los recursos naturales han sido tradicionalmente de propiedad colectiva, por no tener productor humano, mientras que los frutos del trabajo pertenecían a quien los hubiera obtenido. Así lo afirmaba *Locke* cuando decía que “Todo ser humano tiene una propiedad en su propia persona, puesto que sobre su cuerpo nadie tiene derecho más que él. Por eso, el trabajo de su cuerpo y el de sus manos será propiamente suyo.” (LOCKE, 1690: Cap. V, Sec. 27; trad. doc.). Y también el propio *Marx* en los *Grundrisse*, al escribir que “la propiedad sobre el resultado del trabajo propio constituye el supuesto básico de la sociedad burguesa” (citado en ROSDOLSKY, 1968: 211, 289).

jos: el necesario o pagado, destinado a obtener los bienes que sus miembros utilizan para su manutención, y el excedente o impagado, con el que se elaboran productos que serán aprovechados por la clase dominante. Sin embargo, aunque esto es la esencia de todos los sistemas económicos, la apariencia que presentan es distinta, así como su mecanismo de funcionamiento, ya que llevan a cabo la explotación de maneras formalmente diferentes.

En el esclavismo, el esclavo trabaja siempre para su amo, quien se enfrenta a él como dueño absoluto tanto de lo que produce como de su persona. Al constituirse como propiedad privada, el esclavo no es sólo un medio de producción apropiable y sujeto a la voluntad de dominio de su amo, sino que se convierte en una mercancía sujeta a la compraventa (ROSDOLSKY, 1968: 231; TAC: 36). A cambio de su trabajo, el esclavo no parece recibir remuneración alguna, por lo que da la impresión de que todo el esfuerzo que realiza es gratis, es decir, trabajo impagado (HARRISON, 1978: 87; K1: 452; SPG: 88). Pero esto no es cierto, ya que una fracción del trabajo que lleva a cabo debe revertir sobre el propio esclavo, puesto que su amo dedica una parte de lo producido a su manutención y de ella depende la vida del trabajador (ARISTÓTELES, s. IV a.C.: 51).

Por su parte, en el sistema feudal, el siervo, que es un “accesorio de la tierra” (HARRISON, 1978: 95; ROSDOLSKY, 1968: 231;), dedica una parte de su tiempo a trabajar la tierra de su señor bajo el régimen de prestación personal sin remuneración explícita alguna o le cede una parte de la producción que obtiene con su esfuerzo. Ya sea a través de la magnitud temporal o material, la parte que el trabajador debe dedicar a trabajo impagado es evidente y fácilmente medible (GOUVERNEUR, 2005: 57-58; HARRISON, 1978: 87; K1: 452;).

Sin embargo, al llegar al capitalismo, esta evidencia desaparece, queda velada por la institución del salariado, que da la falsa impresión de que el pago que la empresa hace al trabajador remunera la totalidad de sus esfuerzos (*loc. cit.*; SHAIKH, 1990: 32; SPG: 88).

II.3.2 SALARIADO, LIBERTAD, DEPENDENCIA Y ALIENACIÓN

“Preferiría no hacerlo.”

Bartleby, el escribiente¹⁹⁸.

La importancia del salariado no radica únicamente en su papel como mecanismo estructural de distribución del trabajo y los ingresos en el capitalismo, sino en que, además, su implantación, expansión y legitimación social exige la imposición de un conjunto de valores y elementos ideológicos muy concretos sin cuya hegemonía social no podría garantizarse de ningún modo la preeminencia de este régimen de trabajo. Sin entrar en detalles lejos del alcance de una tesis como la que nos ocupa, podemos afirmar que estos elementos conforman una superestructura asentada en la doble base de la moral religiosa protestante y los valores

¹⁹⁸Personaje principal que da nombre al impagable cuento de *Herman Melville*, escrito en 1853.

éticos del liberalismo burgués, cuyos principios esenciales son el individualismo, el utilitarismo, el pragmatismo, el racionalismo científico y mecanicista, la competencia y el lucro personal como objetivo vital¹⁹⁹. Estos principios configuran una suerte de *dogma del trabajo* (RUSSELL, 1935: 12; LAFARGUE, 1883), ascético, sumiso y subjetivamente predestinado que empuja al asalariado a la resignación, a la dependencia y a la falta absoluta de visiones alternativas, cuando no incluso la sumisión radical, la adicción al trabajo²⁰⁰ y la incapacidad de disfrutar del tiempo libre. Es la visión cristiana cuando sentencia que “Te ganarás el pan con el sudor de tu frente” (Génesis 3:19) —a menos que tengas propiedades, claro (KALECKI, 1943: 217) — y que “Si alguno no quiere trabajar, que tampoco coma” (2 Tesalonicenses 3:10)²⁰¹. Contra esta concepción maníaca del trabajo se manifestó meridianamente *Bertrand Russell*²⁰²:

Creo que se ha trabajado demasiado en el mundo, que la creencia de que el trabajo es una virtud ha causado enormes daños y que lo que hay que predicar en los países industriales modernos es algo completamente distinto a lo que siempre se ha predicado. [...] Quiero decir, con toda seriedad, que la fe en las virtudes del TRABAJO [sic] está haciendo mucho daño en el mundo moderno y que el camino hacia la felicidad y la prosperidad pasa por una reducción organizada de aquél. *RUSSELL, 1935: 9, 10.*

Pero, claro está, este dogma no sería nada sin la amenaza material del hambre, la miseria o la pobreza para quien no trabaje. Es esta necesidad la que encadena directamente el derecho a la vida al deber de trabajar, la que convierte el salariado en un régimen de *trabajo forzado* y no en el ideal de libertades que el paradigma dominante pretende (KATZ, 2010: 62). Así, la superestructura de valores ideológicos preeminente se limita a tratar de velar, de disimular estas cadenas, con el fin de convencer a los explotados de la libertad que gozan, de la necesidad del sistema que los explota y de la imposibilidad de imaginar alternativas viables.

¹⁹⁹Estos principios han sido defendidos por múltiples autores entre los que cabe recordar el individualismo egoísta de *Mandeville* (o *Ayn Rand*, ya en el siglo XX), el utilitarismo de *Bentham* y *Mill*, el pragmatismo de *Charles Sanders Peirce*, *William James* y *John Dewey*, el racionalismo científico y mecanicista de raíz socrática y cartesiana, y, sobre todo, el liberalismo radical de economistas como *Nassau Senior*, *Thomas R. Malthus* o *Adam Smith*, quienes, basándose en el principio fisiocrático del *laissez-faire*, desarrollaron la filosofía esencial sobre la que se asienta el modo de producción capitalista (GALLEGO, 2009: 21; LICHTHEIM, 1970: 13-33; RACIONERO, 1983: 19-22).

²⁰⁰Desde el casi ineludible estrés laboral de las empresas europeas hasta el letal *karoshi* japonés, pasando por el *workaholic* típicamente anglosajón, los problemas derivados del exceso de trabajo y la incapacidad para gestionarlo o rechazarlo se están convirtiendo en un problema de salud pública de primer orden en los países capitalistas centrales.

²⁰¹Esta sentencia bíblica es también paradójicamente un principio socialista (LENIN, 1917b: 147) impuesto en la Constitución de la URSS de 1936 (art. 12), aunque la paradoja es sólo aparente, puesto que, en este caso, no se refiere a la obligación de trabajar de aquéllos que prefieren la holganza al esfuerzo o de quienes no tienen capacidad física o psíquica para el trabajo, sino a la clase burguesa y al estamento aristocrático que vivían del trabajo ajeno en la Rusia zarista.

²⁰²Estas ideas son compartidas por múltiples autores a lo largo de la historia. “Yo creo que no hay nada, ni tan siquiera el crimen, más opuesto a la poesía a la filosofía, a la vida misma, que este incesante trabajar.” (THOREAU, 1863: 10). “El trabajo es el origen de casi todos los males del mundo. Prácticamente cualquier desgracia que se te pueda ocurrir proviene del trabajo o del hecho de vivir en un mundo diseñado para el trabajo. Con en el fin de acabar con el sufrimiento, debemos dejar de trabajar.” (BLACK, 1985; trad. doc.). “En mi opinión, es una vergüenza que haya tanto trabajo en el mundo. Una de las cosas más tristes es que lo único que un hombre puede hacer durante ocho horas, día tras día, es trabajar. No se puede comer ocho horas, ni beber ocho horas diarias, ni hacer el amor ocho horas... lo único que se puede hacer durante ocho horas es trabajar. Y esa es la razón de que el hombre se haga tan desdichado e infeliz a sí mismo y a todos los demás.” (*William Faulkner*, en una entrevista citada en PÉREZ, 2009: 36).

Es esencial no confundir el *dogma del trabajo* con la *ética del esfuerzo*, a pesar de que el enorme e interesado ascendiente de la concepción protestante (y weberiana) de la llamada *ética del trabajo* haya mezclado ambas ideas en su afán por justificar y enaltecer el régimen del salariado. La que podemos llamar *ética del esfuerzo* expresa una concepción positiva de la constancia, el empeño, la tenacidad, la abnegación, incluso el sacrificio y la disciplina como los medios legítimos para lograr un determinado fin que puede ser inmediato o, más frecuentemente, postergado en el tiempo. Indica la necesidad y la virtud de la voluntad frente a la apatía y la desidia como única forma lícita y hasta loable de alcanzar cualquier objetivo. Como es obvio, el esfuerzo, ya sea personal o colectivo, es consustancial a la supervivencia y al progreso material, social y cultural del hombre, de manera que ningún espíritu humanista lo rechazará como necesaria guía de conducta, aunque debe ser matizado so pena de constituirse en un absurdo y fatal proceso de autocastigo convertido en fin en sí mismo (SENNETT, 1998: 103-111). En todo caso, cuando el esfuerzo no sirve al progreso de quien lo realiza, ya sea en términos puramente personales o abiertamente comunitarios, entonces la legitimidad de esta concepción se resquebraja, puesto que el trabajo deja entonces de aprovechar a quien lo lleva a cabo. Así, cuando se impone la explotación en cualquiera de sus formas, la ética del esfuerzo pierde totalmente su sentido, dado que, en lugar de ser la mejor forma para procurar el desarrollo y la felicidad personal y colectiva de quienes se esfuerzan, pasa a servir a otros, quienes, cómo es obvio, tratarán de justificar y legitimar su posición alabando el esfuerzo de los demás y convirtiendo su sacrificio forzado en extrañísima virtud autodestructiva por mor de todo tipo de promesas de protección, ley y orden, de vidas eternas más allá de este valle de lágrimas o de diversos futuros de prosperidad material sin límites. Cuando esto ocurre, la ética del esfuerzo se convierte en el dogma del trabajo, mutando la voluntad del hombre libre en la esclavitud del forzado y haciendo del luminoso Prometeo un Sísifo torturado.

A tenor de lo explicado, debe resultar evidente que el dogma del trabajo no es aplicable a cualquier tipo de trabajo, sino al que sirve a otros, al basado en la explotación. Y, concretamente, a la forma que adopta en el capitalismo: el asalariado. Así, la libertad formal de no trabajar que supuestamente ofrece el liberalismo político burgués es negada de raíz por la imposibilidad material de la supervivencia sin la venta de la propia fuerza de trabajo en el mercado (LUXEMBURGO, 1900: 92). De ahí que el proletario no tenga más opción que trabajar para otro si pretende satisfacer sus necesidades y las de su familia, lo que lo aboca irremediablemente a la dependencia de quien tiene el capital para poder contratarlo (HARRISON, 1978: 20). Así, la clase trabajadora se convierte necesariamente en dependiente de la clase capitalista (CPG: [7%]; TAC: 37).

Esta dependencia, que hubo de imponerse mediante la perentoria necesidad material de las generaciones expulsadas del campo hacia los suburbios y que los pensadores liberales pre-

tendían asegurar con cárceles, correccionales e infames campos de trabajo (*workhouses*)²⁰³, es esencialmente similar a la que obliga la esclavitud o la servidumbre. Sin embargo, existe una diferencia fundamental: mientras en los dos primeros casos, el amo o el señor eran *responsables últimos* de los esclavos o siervos a su servicio, en cuanto propiedad directa o indirecta suya, en el régimen del salariado, la empresa *no es responsable* de sus empleados más allá de las escuetas obligaciones que imponga el contrato laboral, puesto que la relación entre ambos se supone dada en igualdad y libertad. De este modo, la obligación individual e interesada de mantener al trabajador en condiciones de ser explotado se diluye entre todos los miembros de la clase explotadora en su conjunto, de tal modo que acaba desapareciendo de hecho y pasa, en un insólito giro copernicano, a recaer sobre el propio trabajador, que ahora deberá buscar a quién vender su fuerza de trabajo, so pena de no obtener los ingresos necesarios para vivir. El asalariado no es ya usado por el capital como una propiedad suya (esclavismo) o como un medio de producción anejo a la tierra de la que es propietario (feudalismo), sino como una masa impersonal y siempre desechable o disponible temporalmente según sus exigencias. De esta manera, el trabajador en el capitalismo, *debido a* su independencia y libertad formales (y no *a pesar de* ellas), resulta absolutamente dependiente de la posibilidad de encontrar uno o varios compradores de su fuerza de trabajo que le paguen lo suficiente para poder adquirir sus medios de vida. Una posibilidad que, evidentemente, no viene dada únicamente por sus méritos o su propia capacidad de trabajo o esfuerzo, sino que otros muchos factores completamente ajenos a su control²⁰⁴. La enorme e inédita flexibilidad en el empleo de la fuerza de trabajo de la que disfruta el capital es evidente. Sin esta *independencia radicalmente dependiente del asalariado*, el modo de producción capitalista no podría existir, puesto que la libertad es justamente uno de sus cimientos principales. La libertad de los explotados de disponer de su propia fuerza de trabajo para ofrecerla o no y, en su caso, de hacerla a quien le plazca. Pero, sobre todo, la libertad de morir de hambre sin que pueda acusarse de ello a ninguna empresa o patrón, ya sea porque lo haya despedido, porque no lo contrate o porque no le pague lo suficiente. El mercado manda y su sacrosanto anonimato y su anárquico automatismo garantizan al capital su absoluta irresponsabilidad ante el destino de sus asalariados²⁰⁵ (MEF, 54).

²⁰³Estas “casas del terror”, legalizadas por las *Poor Laws* inglesas y tan dramáticamente recordadas por Charles Dickens en *Oliver Twist* o por George Robert Sims en su poema *It's Christmas Day in the workhouse*, eran recomendadas por “filántropos” de todo pelaje, como el autor del famoso *Essay on Trade and Commerce* de 1770 (LAFARGUE, 1883: 16) o el propio Locke, quien en su *Draft of a Representation Containing a Scheme of Methods for the Employment of the Poor* de 1697 justifica la violencia más tajante y la nula tolerancia hacia los mendigos, incluidos los niños (PÉREZ, 2009: 48). En realidad, estos talleres no distan tanto de las actuales maquilas centroamericanas o los *sweatshops* del sudeste asiático.

²⁰⁴Por mucho que ciertas teorías, como la del “capital humano”, pretendan lo contrario.

²⁰⁵Este proceso, absolutamente imprescindible para la consecución del modo de producción capitalista, se dio en Suecia en la primera década del siglo XX, cuando las grandes empresas decidieron renunciar explícita y radicalmente al clásico “paternalismo” heredado de la institución protocapitalista del *bruk* (§IV.4.1.1, n. 391). El objetivo era hacer del trabajador el único encargado de garantizar su propio bienestar y el de su familia y, con ello, evidentemente, liberar a su empleador de toda responsabilidad al respecto. Para ello, eliminaron totalmente los tradicionales pagos y concesiones en especie, como el alojamiento gratuito, la comida en el trabajo o los cuidados médicos

En cualquier caso, lo cierto es que el *trabajo* puede ser concebido de dos formas: una negativa y propia de los sistemas de clases, como hace *Adam Smith*, que lo considera como un sacrificio de tranquilidad, libertad y felicidad (SMITH, 1776: 68), y otra positiva e inserta en sociedades sin clases, como *Marx*, que considera el trabajo humano no alienado como la forma de realización personal y social más genuinamente humana (NEFFA, 2006: 24-26). Para *Marx*, el trabajo no es sólo la capacidad consciente y planificada de transformación del entorno, sino la verdadera esencia vital del hombre, lo que lo hace realmente humano²⁰⁶. Esta humanización del hombre, su potencialidad hecha acto, se debe a que el trabajo transformador le permite afirmarse a sí mismo en tres ámbitos:

- (1) *En el resultado objetivo del trabajo*. El sujeto humano se hace objetivo, se materializa y trasciende su propia subjetividad a través del fruto de su talento y esfuerzo. El resultado es un objeto en el que se hace evidente su valía como agente transformador del entorno.
- (2) *En la utilidad personal y social del producto del trabajo*. Cuando el producto que se obtiene se dedica al autoconsumo, el productor ve compensado su esfuerzo con la satisfacción que le reporta el valor de uso del bien que ha elaborado. De este modo, su trabajo no sólo se revela apto para transformar el mundo según su voluntad y habilidad, sino útil para satisfacer sus propias necesidades. Y cuando, por el contrario, se incorpora a un sistema económico en el que impera la especialización y la división radical del trabajo, el resultado de su esfuerzo ya no se emplea para satisfacer sus propias necesidades, sino también (o únicamente, si se trata de un modo de producción mercantil) las de otros. Así, la objetivación material de su trabajo que es el producto obtenido se transforma en un bien útil para los demás, haciéndose doblemente objetivo al volverse subjetivo para otro ser humano distinto a sí mismo. En otras palabras, su trabajo no sólo se revela útil, sino socialmente útil.
- (3) *En el acto mismo del trabajo*. La capacidad transformadora potencial del ser humano sólo se realiza, como es obvio, en el propio acto del trabajo. Es en ese acto en el que se desarrollan sus capacidades innatas y, sobre todo, adquiridas. Por lo tanto, es el trabajo el medio por el que el placer consciente de la realización de las propias capacidades y de la creación se hace posible. Al igual que el atleta disfruta al activar su poderío físico alcanzado mediante el entrenamiento, del mismo modo que el músico goza al ejecutar su habilidad artística aprendida con el estudio, el trabajador se realiza a través del desenvolvimiento de destreza productiva en el acto de transformación.

a cargo del patrón, para limitarse a abonar en metálico el salario acordado, ya fuera directamente con el trabajador o de forma centralizada a través de la negociación entre sindicatos y patronal (SWENSON, 2002: 82-83).

²⁰⁶ Aunque este trabajo no alienado sólo se dará en una sociedad sin clases, es decir, “cuando el trabajo no sea solamente un medio de vida, sino la primera necesidad vital; cuando, con el desarrollo de los individuos en todos sus aspectos, crezcan también las fuerzas productivas y corran a chorro lleno los manantiales de la riqueza colectiva.” (CPG: [30%]).

Un niño liberado de la culpa de la propiedad y de la carga de la competencia económica crecerá con la voluntad de hacer lo que es necesario hacer y con la capacidad de disfrutar haciéndolo. Es el trabajo inútil el que oscurece el corazón. El gozo de la madre lactante, del erudito, del cazador afortunado, del buen cocinero, del artesano hábil, de cualquiera haciendo un trabajo y haciéndolo bien; este disfrute duradero es, quizá, la fuente más profunda de amor humano y de socialización. *LEGUIN, 1974: 205; trad. doc.*

Esta concepción del trabajo como acción humana y humanizadora, es decir, liberadora, no debe interpretarse como una especie de panegírico de una etapa idealizada de la historia de las sociedades o de una supuesta edad de oro del hombre, ya sea pasada o futura, en la que la producción toma la forma de *artesanía* (RACIONERO, 1983: 81). En realidad, desde que las comunidades humanas lograron alcanzar la producción de excedentes y surgieron, consecuentemente las clases sociales, la explotación y la alienación han sido la norma, y el trabajo, casi siempre una tortura necesaria para la subsistencia²⁰⁷. Pero tampoco debe creerse que se trata de una determinación del trabajo como concepto puramente ideal o normativo, porque se estarían impugnando los principios del materialismo dialéctico según el cual las ideas se basan en las condiciones materiales de existencia del ser humano y, por lo tanto, este trabajo humanizador sería la idealización del trabajo realmente existente en cada momento. Más bien se trata del trabajo como *lo que llega a ser* cuando su esencia corresponde con su forma, es decir, cuando las relaciones laborales de una economía de producción socializada responden realmente a dicha socialización.

La realidad es que, cuando el trabajo humano se subsume en la economía capitalista, se vuelve *trabajo asalariado* y sufre una mutilación radical que lo convierte en la antítesis de su potencial. Pierde de raíz la capacidad humanizadora en todas y cada una de las tres esferas expuestas, de modo produce la *alienación* del trabajador (MEF: 103-119; NEFFA, 2006: 31-34):

- (1) En primer lugar, el régimen del salariado acaba con la ley tácita de apropiación del fruto del trabajo por parte del propio productor al transmitir íntegramente esa facultad al propietario de los medios de producción. La expropiación original del trabajador, que queda “liberado” de sus medios de producción y, con ello, “libre” de disponer de su fuerza de trabajo para la venta (K1: 122; C: 121), lo obliga a renunciar a su derecho sobre el fruto de su esfuerzo a cambio de los medios de vida que necesita²⁰⁸. Así, el resultado de su trabajo ya no le pertenece más, con lo que deja de ser un objeto en el que vuelca su capacidad como sujeto para convertirse en un objeto externo a él, perfectamente ajeno (MEF: 105) y desti-

²⁰⁷De hecho, como todo el mundo sabe, la propia palabra “trabajo” proviene del término latino *tripalium*, “instrumento de tortura utilizado para obligar a los esclavos” (RACIONERO, 1983: 13).

²⁰⁸Como comenta *Rosdolsky* en su estudio de los *Grundrisse*: “En el intercambio mercantil simple, el vendedor no puede efectuar reclamo alguno sobre los frutos de la mercancía que ha enajenado; lo mismo le ocurre al trabajador asalariado, quien «así como Esaú vendió su primogenitura por un plato de lentejas, él cede su fuerza creadora» al precio de su capacidad de trabajo. Para él, su intercambio con el capital equivale, tal como lo expresa el sismondiano Charbuliez, a la «renuncia a todos los frutos del trabajo».” (ROSDOLSKY, 1968: 236). por esta razón, “su actividad vital no es para él más que un medio para poder existir. Trabaja para vivir. [...] Lo que produce para sí mismo es el salario.” (TAC: 34-36). Así, “Los trabajadores obtienen un salario, que no es un título de ninguna parte del producto que ellos generan, sino un medio *abstracto* de adquisición de bienes y servicios.” (PRZEWORSKI, 1985: 21; *cursivas doc.*).

nado forzosamente al aprovechamiento de otro, del que depende por necesidad. Además, no sólo se verá privado del fruto de su esfuerzo, sino que la apropiación de ese trabajo por parte de su empleador condenará al asalariado a seguir siéndolo, puesto que, a través de la acumulación, nutrirá al capital con el que la empresa pagará su salario²⁰⁹.

- (2) En segundo lugar, puesto que la decisión sobre qué producir y cómo producirlo ha pasado de manos del productor a manos del propietario de los medios de producción, la posible utilidad personal o social del producto obtenido ha sido separada, desgarrada radicalmente del productor. Si el fruto de su esfuerzo pertenece a otro y ha sido fabricado según el criterio de otro, la utilidad que pueda reportar no tiene nada que ver con el productor original ni con su papel consciente y voluntario en la sociedad. Dado que el objeto producido es ajeno al trabajador, los beneficios o perjuicios que pueda acarrear su obtención y uso a la sociedad le son perfectamente extraños. Su trabajo ha dejado de ser, desde su conciencia subjetiva, trabajo social en el sentido de trabajo para la sociedad, y ha pasado a ser puro trámite necesario para su supervivencia (MEF: 112). Para el asalariado, la desconexión entre su trabajo personal y las necesidades de la sociedad se hace absoluta.
- (3) Y, por último, el asalariado deja de ser dueño del acto de su propio trabajo, no sólo de su resultado. Al vender su capacidad por un salario, se ve en la obligación de obedecer las instrucciones de su empleador, haciendo lo que se le indique, cuando se le indique y como se le indique²¹⁰. Su autonomía como productor desaparece no solamente en cuanto a lo que debe producir, sino a cómo debe producirlo, con lo que le es arrebatada la posibilidad de realización personal en el trabajo. La puesta en acción de su potencial laboral deja de ser un vehículo para su realización y degenera en un simple medio para su reproducción material²¹¹, en un medio que convierte su trabajo en una pura abstracción e impide su realización como actividad concreta o creadora²¹². Además, la especialización y la división del

²⁰⁹“Los trabajadores intercambian su fuerza de trabajo por su propio trabajo pasado. Debido a que los capitalistas se han apropiado de ese trabajo pasado de los asalariados, tienen la posibilidad de controlar su trabajo futuro. Los capitalistas son capaces de ejercer la autoridad y el control sobre el proceso de trabajo porque las máquinas y el capital dinerario, que han sido obtenidos gracias a los beneficios previamente conseguidos, están en sus manos. En el capitalismo, el propio trabajo realizado por el asalariado se enfrenta a él como un poder hostil y extraño, como *capital*”. (HARRISON, 1978: 71; *cursivas y trad. doc.*).

²¹⁰Se trata del concepto de disciplina, tal y como lo plantea Foucault (1975), que Bob Black simplifica y lleva al terreno laboral así: “La disciplina consiste en la totalidad de controles totalitarios imperantes en el lugar de trabajo: vigilancia, tareas repetitivas, ritmos impuestos de trabajo, cuotas de producción, obligación de fichar a la entrada y la salida, etc. La disciplina es lo que la fábrica y la oficina tienen en común con la prisión, con la escuela y con el hospital psiquiátrico. [...] La disciplina es el sistema de control moderno y característicamente diabólico, es una intromisión innovadora que debe ser prohibida a la menor oportunidad.” (BLACK, 1985; *trad. doc.*).

²¹¹“El extrañamiento no se muestra sólo en el resultado, sino en el acto de la producción, dentro de la actividad productiva misma. [...] El trabajador sólo se siente en sí fuera del trabajo y, en el trabajo, fuera de sí. Está en lo suyo cuando no trabaja y, cuando trabaja, no está en lo suyo. Su trabajo no es, así, voluntario, sino forzado, *trabajo forzado*. Por eso, no es la satisfacción de una necesidad, sino solamente un medio para satisfacer las necesidades fuera de trabajo. De esto resulta que el trabajador sólo se siente libre en sus funciones animales, en el comer, beber, engendrar [...] y, en cambio, en sus funciones humanas, se siente como un animal” (MEF: 108-109). Como diría Thoreau: “El propósito del obrero debiera ser, no el ganarse la vida o conseguir «un buen trabajo», sino realizar bien un determinado trabajo.” (THOREAU, 1863: 13).

²¹²“El trabajo concreto, no alienado, que es una expresión creadora de la personalidad e un individuo, no puede realizarse dentro del proceso de producción de la sociedad capitalista. El trabajo que produce mercancías, o sea, cosas para la venta en el mercado, no es un trabajo concreto, sino abstracto [...] En la economía mercantil, el trabajo

trabajo radicales y crecientes a las que llevan la manufactura y, sobre todo, la fábrica, impiden que el trabajador pueda elaborar un producto completo, un valor de uso para otros o para sí mismo (ABENDROTH, 1965: 13-14; K1: 289). Debe limitarse a una parte del proceso, lo que supone una limitación de su formación y sus capacidades, que se ven convertidas en instrumentos parciales de un proceso ajeno a él (K1: 294). Esto lleva a la imposición de una férrea rutina²¹³ de actividades y horarios²¹⁴, puesto que el trabajo humano ha de adaptarse a los ritmos fijos y cíclicos de la máquina y a la estandarización de la producción masiva. La aplicación sistemática y masiva de la tecnología y la automatización de la producción completan este proceso, haciendo que el trabajador se vea condenado a convertirse en un simple engranaje de la maquinaria capitalista²¹⁵ (K1: 349-350).

La alienación en la teoría marxista no es, por lo tanto, una sensación psicológica subjetiva del trabajador sometido a condiciones especialmente aberrantes, sino una consecuencia objetiva, social, necesaria, esencial y propia de la estructura lógica de funcionamiento del capitalismo²¹⁶. Esta alienación puede tomar forma consciente o no²¹⁷, y cuando lo hace, dará lugar, además, a una enajenación psicológica subjetiva²¹⁸ que podrá manifestarse de múltiples for-

no es actividad creadora; es el gasto de tiempo de trabajo, de fuerza de trabajo, de trabajo humano homogéneo o trabajo en general.” (PERLMAN, 1968: 25). Esto está directamente relacionado con el hecho de que, como dijo *André Gorz*, “el trabajo no es simplemente la creación de riqueza económica; es también un medio de autocreación” (citado en HARVEY, 2014: cap. XVII [64%]; trad. doc.).

²¹³Por extraño que pueda parecer hoy en día, los máximos representantes de la Ilustración liberal, como *Diderot*, admiraban la rutina como mecanismo necesario para el aprendizaje y el trabajo productivo (SENNETT, 1998: 32-33, 34). Por el contrario, su contemporáneo *Adam Smith* la aborrecía sinceramente, declarando que, aun siendo imprescindible para la implantación de la división del trabajo y la especialización, embotaba la mente sin remedio (*ibidem*: 35, 39).

²¹⁴De hecho, la relación entre la evolución de los métodos de división del día en periodos regulares de tiempo y la imposición del salariado como régimen de trabajo es muy estrecha, puesto que permite la separación entre tiempo de trabajo y tiempo de ocio, la programación de la producción y la división exacta de las tareas, algo absolutamente esencial en el desarrollo del capitalismo (SENNETT, 1998: 36-37). Aunque es una cuestión inabarcable en un trabajo como el que nos ocupa, debemos recordar que la imposición del tiempo pautado, fraccionado y ordenado como base para la construcción de la superestructura necesaria para el desenvolvimiento del capitalismo es un enorme trauma para las formas anteriores de vivir del ser humano en sociedad (HARVEY, 1989: 252-254, 256-257).

²¹⁵Pocos textos sobre la alienación del trabajo asalariado en la Suecia de finales de los sesenta llegan a ser tan conmovedores en su sencillez y honestidad como el relato de un obrero de las minas de *Svappavaara* que *Sara Lidman* recoge en PFAFF Y WIKHÄLL, 1971: 39-61.

²¹⁶“En la obra de *Marx*, la alienación es relacionada con la estructura de la sociedad capitalista y no con la experiencia personal del trabajador. Es la naturaleza misma del trabajo asalariado, la relación social básica de la sociedad capitalista, la que explica la alienación.” (PERLMAN, 1968: 17). No obstante, esta alienación esencial produce otros tipos más concretos de alienaciones de carácter social, psicológico, consumista, etc. que son relevantes, sobre todo en periodos de crisis o agitación social, pero que no pretendemos analizar aquí (se puede leer una breve e interesante reflexión al respecto en HARVEY, 2014: cap. XVII).

²¹⁷De hecho, la consciencia personal de la alienación no suele darse más que cuando las condiciones físicas de trabajo o la remuneración material recibida a cambio resultan marcadamente perjudiciales o insuficientes. Los casos de verdadera comprensión de la alienación social y psicológica que supone el salariado, como el de *Thoreau*, son escasos: “Si tuviera que vender mis mañanas y mis tardes a la sociedad, como hace la mayoría, estoy seguro de que no me quedaría nada por lo que vivir. Confío en que jamás venderé mi primogenitura por un plato de lentejas. Lo que pretendo sugerir es que un hombre puede ser muy trabajador y en cambio no emplear bien su tiempo. No hay mayor equivocación que consumir la mayor parte de su vida en ganarse en sustento.” (THOREAU, 1863: 15).

²¹⁸No deja de llamar la atención la aparente ingenuidad respecto a la percepción subjetiva de la explotación que se destila de las palabras de un autor como *John Stuart Mill* quien, en uno de los pasajes más “socialistas” de su obra (probablemente, más por influencia de su esposa, *Harriet Taylor*, que por convicción personal) dice lo siguiente: “No puedo pensar como probable que ellas [las clases trabajadoras] se contenten en forma permanente con la condición de trabajadores asalariados. Trabajar ofreciéndose y para beneficio de otro, sin ningún interés en el trabajo —mientras el precio de su labor se va ajustando en razón de la competencia hostil— no es, ni aun cuando los salarios sean altos, un estado satisfactorio para seres humanos de inteligencia educada que han dejado de pensar en sí

mas, ya sea mediante la imposición de la disciplina fordista de la producción en cadena y la rutina laboral de los años cincuenta y sesenta o de las estrategias de flexibilización y trabajo precario propias del neoliberalismo imperante desde los años setenta (SENNETT, 1998).

En todo caso, es obvio que el sistema no puede imponer la ideología necesaria para la sumisión de la clase trabajadora a esta lógica alienante mediante coacción o violencia constantes. De ahí la necesidad de construir una *hegemonía* (§IV.4.3.3), es decir, una superestructura que procure “la socialización del trabajador a las condiciones de la producción capitalista” exija el logro de un control social basado en una “cierta mezcla de represión, acostumbramiento, cooptación y cooperación, todo lo cual debe organizarse no sólo en el lugar de trabajo, sino en la sociedad en su conjunto” (HARVEY, 1989: 146).

II.3.3 MODALIDADES DEL SALARIO: POR TIEMPO Y POR PRODUCCIÓN

A pesar de que, como hemos explicado anteriormente, el salario es la remuneración que la empresa entrega al trabajador a cambio de su *fuerza de trabajo*, la apariencia indica que no se paga en función del valor pasivo de dicha fuerza de trabajo, sino según las horas dedicadas o por piezas producidas, es decir, por el *trabajo*. Esta *forma fenoménica* de pagar el sueldo parece impugnar la explicación dada y serviría de fundamento para rechazar la teoría del plusvalor. Sin embargo, como en tantas otras ocasiones, la apariencia dista de la realidad (TAC: 31). Veámoslo en los dos casos posibles: el salario por tiempo y el salario por producción.

II.3.3.1 SALARIO POR TIEMPO

En el caso del salario por tiempo, que suele ser tanto más generalizado cuanto más desarrollado se encuentre el sistema capitalista, el trabajador cobra un determinado importe por cada hora dedicada al trabajo, de forma que (NEFFA, 2006: 38-41):

- Por un lado, como hemos dicho antes, parece que no cobra en función del valor pasivo de la fuerza de trabajo que presta, sino por el trabajo que se supone que realiza durante un tiempo determinado.
- Por otro lado, dado que se le paga cada hora íntegramente a su precio, da la impresión de que se le paga todo el valor activo que aporta a la producción, sin que tenga cabida explotación económica alguna.

En realidad, la determinación del salario por hora se calculará mediante el cociente del valor pasivo de la fuerza de trabajo correspondiente a un periodo de tiempo determinado entre el número de horas de trabajo realizadas en dicho periodo. Si llamamos w/h al salario por

mismos como naturalmente inferiores a aquellos a quienes sirven” (MILL, JOHN STUART (1843). *Principios de economía política*; citado en DOBB, 1973: 141, n. 11).

hora²¹⁹, v al valor pasivo de la fuerza de trabajo de una jornada laboral normal y h al número de horas de trabajo diario, tendríamos la siguiente expresión:

$$w/h = \frac{v}{h} \quad [27]$$

Esta magnitud, calculada sobre la base del valor pasivo de la fuerza de trabajo, asumirá el papel de unidad de medida del salario en función del tiempo de trabajo (K1: 456). Así, cuando el trabajador cumpla todas las horas consideradas normales en un momento y lugar determinados, cobrará el valor pasivo total de su fuerza de trabajo, aunque parecerá que está cobrando por la actividad realizada durante sus horas de labor. Por el contrario, cuando trabaje a tiempo parcial, cobrará un salario que vendrá dado por la proporción entre las horas realizadas y las horas totales de una jornada laboral normal, y no por el valor pasivo total de la fuerza de trabajo, lo que le obligará a aceptar un salario que no cubre dicho valor²²⁰.

Por mucho que lo pueda parecer, este sistema no significa que el salario sea realmente la remuneración por las horas trabajadas, sino que se utiliza el cálculo del salario por hora a partir del valor pasivo de la fuerza de trabajo como estrategia para obligar al trabajador a realizar jornadas completas²²¹ y para evitar la reducción de la tasa de plusvalor ante disminuciones de la duración de la jornada laboral, ya sea por reivindicaciones del trabajo en respuesta a las mejoras en la productividad o por iniciativa del capital ante situaciones de crisis de sobreproducción o subconsumo.

II.3.3.2 SALARIO POR PRODUCCIÓN

El caso del salario por producción, a destajo o por piezas, que resulta minoritario en las economías capitalistas desarrolladas²²², “no es más que la forma transfigurada del salario por tiempo, del mismo modo que éste, a su vez, no es más que la forma transfigurada del valor o precio de la fuerza de trabajo” (K1: 462).

²¹⁹Marx llamaba a esta variable aparente “precio del trabajo” (K1: 455) con la intención de distinguirla del “precio de la fuerza de trabajo”, nombre marxiano del salario que refleja su verdadera naturaleza. Preferimos utilizar la denominación salario por hora para evitar confusión entre ambas expresiones.

²²⁰Un ejemplo sencillo puede ayudar a aclarar este concepto. Si un asalariado con un contrato laboral considerado normal en su puesto trabaja ocho horas al día y el valor pasivo diario de su fuerza de trabajo es de 80€, entonces el salario por hora sería de 10€. Suponiendo una tasa de plusvalor del 100%, resulta obvio que el trabajo impagado es de 4 horas, que el valor total producido es de 160€ y que el plusvalor asciende a 80€. Si este trabajador se ve obligado a reducir su jornada laboral a la mitad, entonces trabajará cuatro horas por las que cobrará 40€, cifra que cubre solamente el 50% del valor de sus medios de vida. La empresa mantendrá su tasa de plusvalor intacta y logrará un plusvalor de 40€, lo que no modifica de ningún modo su situación relativa anterior. Para extraer la misma masa de plusvalor que antes sólo tendría que contratar a otro trabajador a media jornada en iguales condiciones. Por su parte, el antiguo empleado se verá en la obligación de buscar otro trabajo que le permita obtener el valor que le falta para completar su cesta de la compra o bien utilizar otras fuentes de ingresos.

²²¹O, incluso, jornadas más extensas de lo establecido por ley. Esto ocurre cuando el salario por hora calculado a partir del valor pasivo de la fuerza de trabajo no se determina para un total de —digamos— 8 horas, sino para 10, 12 o las que la lucha entre la clase capitalista y la clase trabajadora materializada en la negociación colectiva o el conflicto abierto dé lugar. El resultado de este tipo de situaciones es la generalización de las horas extra, el pluriempleo o los tristemente célebres *working poor* (MEDIALDEA Y ÁLVAREZ, 2005).

²²²Aunque fue muy notable en la Suecia de los cincuenta, sesenta y setenta, como veremos más adelante (§IV.5.2.3.a, n. 603).

Mientras en el caso del salario por tiempo, la apariencia indica que se paga al trabajador por las horas dedicadas a la empresa y no por el valor pasivo de su fuerza de trabajo, en el caso del salario a destajo, el trabajador parece cobrar por la producción realizada, es decir, por el valor activo de su fuerza de trabajo transmutado en valor pasivo de esa producción (*loc. cit.*). Si fuera así, no sólo sería falsa la determinación del salario que hemos venido exponiendo hasta aquí, sino que no cabría explotación económica alguna tal y como la hemos explicado, puesto que ésta se basa en la diferencia entre el valor activo y el pasivo de la fuerza de trabajo.

La realidad es, de nuevo, distinta a las apariencias (K1: 450). El salario por producción se calcula en función del valor pasivo de la fuerza de trabajo, no de su valor activo materializado en las mercancías que produce, de manera que su magnitud será igual a la división de dicho valor pasivo correspondiente a un periodo de tiempo determinado entre la cantidad producida *normalmente* en ese mismo lapso, sea cual sea su unidad de medida. Es decir, si llamamos w/n al salario por unidad producida, v al valor pasivo de la fuerza de trabajo y n a la cantidad de mercancía producida, entonces el salario por unidad será:

$$w/n = \frac{v}{n} \quad [28]$$

El resultado será la unidad de medida considerada *normal* del salario por unidad producida, igual que antes el salario por tiempo lo era por cada hora de trabajo. De esta manera, cuando el trabajador sea capaz de producir la cantidad que se asume como estándar, entonces cobrará el salario monetario equivalente al valor pasivo de su fuerza de trabajo. Si no es capaz de llegar a esta norma cuantitativa, entonces se le pagará menos, lo que redundará en una caída de ese valor pasivo y en un empeoramiento absoluto de su bienestar material. Si produce más, entonces obtendrá más medios de vida y podrá mejorar puntualmente su situación gracias al cobro eventual de un salario que, en ese caso, será superior al valor pasivo de su fuerza de trabajo.

La lucha contra el trabajo a destajo ha sido uno de los caballos de batalla de la clase trabajadora a lo largo de la historia debido a los abusos que permite por parte del capital²²³. En efecto, al pagar por pieza acabada, la empresa tendrá el derecho indiscutible de comprobar la producción para asegurar la validez de aquello por lo que paga, sin necesidad de gastar tantos recursos en monitorizar los procesos como con el sistema de salario por tiempo. Esta situación, además de originar sistemas exhaustivos de control de la labor del asalariado, ha permitido históricamente todo tipo de engaños y atropellos mediante inspecciones unilaterales sin vigilancia externa, estándares excesivos de aceptación, deducciones salariales por roturas o defectos, etc. (DOBB, 1927: 82-86). Por otra parte, el trabajo por producción otorga a la em-

²²³No deja de ser significativo el hecho, ya comentado, de que Suecia haya ocupado un lugar muy destacado entre las economías capitalistas que han empleado en mayor medida el salario por pieza desde la posguerra hasta bien entrados los años setenta, a pesar del evidente perjuicio que supone para los trabajadores industriales (FRY, 1979: 17; JOHNSTON, 1962: 236-238; SWENSON Y PONTUSSON, 2000: 88-89).

presa una capacidad directa para controlar y forzar la intensidad del trabajo que el trabajo por tiempo sólo permite indirectamente²²⁴ (DOBB, 1927: 76).

Otro efecto pernicioso de este sistema de remuneración para los asalariados es la competencia interna que genera entre los mismos trabajadores, el aumento de las diferencias salariales y, sobre todo, la mayor explotación física, el agotamiento y los accidentes laborales.

Pero incluso para el propio capital, el salario por producción podría suponer en teoría un mecanismo perjudicial a medio y largo plazo (DOBB, 1927: 67-69). Si la productividad permite reducir el valor unitario por mercancía y el salario monetario por pieza se mantiene invariable, entonces dicha reducción sólo será posible si hay una disminución del beneficio. La empresa sólo sería capaz de obtener del mercado un valor menor por la venta de cada producto por lo que, como el salario a pagar por cada una no cambia, llevaría necesariamente a una caída del plusvalor, suponiendo el resto de variables fijas. El proceso sería inverso al de la obtención de plusvalor relativo, ya que no sólo daría lugar al crecimiento del salario real y también del salario relativo, sino que, además, conllevaría necesariamente la caída del plusvalor. Sin embargo, a pesar de esta reflexión teórica, lo cierto es que no parece realista suponer que el capital mantendrá el mismo precio o los mismos cánones de producción por pieza independientemente de la productividad.

En los estadios más desarrollados del capitalismo, cuando el proceso de terciarización de la economía relega al sector industrial en favor de los servicios, el salario por producción tiende a reencarnarse en la figura remozada del *salario variable por objetivos* en forma de comisiones, primas, pluses o bonus por resultados. Las profesiones relacionadas con la actividad comercial, sobre todo, cuyo peso ha aumentado enormemente en la población activa total²²⁵, son muy susceptibles de ser sometidas de nuevo a este mecanismo, lo que ha permitido a las empresas recuperar una versión mejorada del salario a destajo en una parte considerable de las plantillas, con las ventajas que esto conlleva para el capital. Esta versión mejorada no tiene los inconvenientes del salario por producción típico de los primeros estadios del capitalismo industrial, ya que no fija una tarifa por mercancía producida, sino un porcentaje sobre el precio unitario, las ventas totales o los beneficios. Así, las posibles caídas del valor de la mercancía o de su precio debido a mejoras en la productividad o la disminución de los beneficios ante contingencias desfavorables para la empresa se reflejan proporcionalmente en este salario variable, lo que permite, cuando menos, mantener el plusvalor y la tasa de plusvalor, eliminando de raíz el problema antes explicado.

²²⁴Un trabajador de las minas del norte de Suecia explica con sus palabras esta situación y los perjuicios que conlleva en PFAFF Y WIKHÄLL, 1971:57-59.

²²⁵En el caso de Suecia, durante el periodo de análisis (1932-1983), el porcentaje de la población activa absorbido por el sector servicios prácticamente se duplicó, al pasar del 34% al 66%.

II.3.3.3 EL FACTOR TIEMPO: SALARIO COMO ADELANTO DE CAPITAL Y COMO CRÉDITO AL CAPITAL

II.3.3.3.a Salario como adelanto de capital

Al igual que el capital constante, el capital variable debe ser adelantado por la empresa antes de iniciar el proceso de producción. Esto implica, obviamente, que el capital debe estar disponible y ser abonado antes de que su utilización dé derecho a emplear las fuerzas productivas por las que será intercambiado (TAC: 34). Sin embargo, el *pago* de ambos tipos de capital no funciona del mismo modo:

- *Los medios de producción*, cuando sean objeto de compraventa, serán pagados antes de ser utilizados. La empresa sólo podrá posponer el desembolso hasta un momento posterior a aquél en el que tenga el medio de producción a su disposición mediante alguna operación de crédito comercial que, en todo caso, conlleva costes financieros y no cambia en modo alguna la naturaleza esencial del proceso. Cuando la empresa acceda a los medios de producción por medio del arrendamiento, las cuotas, sea cual sea su periodicidad, serán siempre pagadas antes del periodo acordado de usufructo.
- *La fuerza de trabajo*, por el contrario, es pagada siempre *después* de ser utilizada durante el periodo determinado como habitual. A pesar de que, como comentamos en el epígrafe siguiente, esto supone un crédito abierto por el asalariado en favor del capital, en relación a la dinámica del proceso de producción capitalista, el salario también es *adelantado* por la empresa, ya que no procede del ingreso por la venta del producto obtenido, sino del capital inicialmente aportado (K2: 337). Por lo tanto, en este sentido, el capital variable no se distingue en modo alguno del capital constante.

II.3.3.3.b Salario como crédito al capital

Como adelantábamos antes, en el sistema del salariado, los trabajadores cobran su remuneración *después* de haber realizado el tiempo de trabajo estipulado. Esto se debe a que la fuerza de trabajo no es *comprada* en el sentido en que la empresa adquiere la propiedad o el usufructo de una mercancía mediante el pago previo de su precio o su renta, respectivamente, sino que es simplemente *pagada* tras su empleo. Esto evidencia una peculiaridad más del contrato laboral: para obtener el derecho de uso de la fuerza de trabajo, el capital no ha de pagarlo anticipadamente, sino que puede permitirse el lujo de hacerlo *a posteriori*, con lo que, a través de la relación de salariado, el trabajador abre crédito al capital o, dicho de otra forma, le adelanta su propio trabajo (K1: 127).

Desde la lógica del capital, esto responde al hecho de que, a través del salario, no se está pagando el valor realmente existente de un producto ya terminado cuyo uso permite transferir su propio valor (caso de los bienes de capital), sino que una capacidad potencial que sólo producirá valor mediante su puesta en marcha. Así, el salario no se paga hasta realizadas las

horas de trabajo porque sólo así el capital puede asegurarse de que la capacidad potencial del asalariado comprometida mediante el contrato laboral ha sido efectivamente perfeccionada y materializada en valor pasivo actual en las mercancías producidas. Sin embargo, esto induce a confusión en la clase trabajadora, porque da la impresión de que el salario paga el trabajo una vez realizado, y no la capacidad para realizarlo (HARRISON, 1978: 86-87).

Pero el salario no paga ni un servicio ni un producto —ambos acumulaciones actuales de valor pasivo—. El salario paga la capacidad de creación de valor de la fuerza de trabajo, cuyo valor pasivo —coágulo actual de valor con el que el trabajador pagará las mercancías necesarias para su producción y reproducción— no tiene nada que ver con su valor activo —valor en potencia, sólo realizable mediante la activación de la fuerza de trabajo—. Esto no sólo evidencia la especialísima naturaleza de la fuerza de trabajo como mercancía y la diferencia esencial entre fuerza de trabajo y trabajo, sino que, sobre todo, da una pista inmejorable sobre la fuente de origen del plusvalor.

En todo caso, queda claro que el crédito tácito que el sistema de pago del salario ofrece a la empresa permitirá al capital disponer libremente del capital variable comprometido según el tamaño de la plantilla durante el tiempo que transcurra desde el inicio de la actividad de la fuerza de trabajo hasta el abono de la nómina. Cuanto más largo sea este período de devengo, mayor rédito financiero supondrá para la empresa. Precisamente, cuando el análisis teórico financiero se digna tener en cuenta esta característica del contrato laboral, considera el salario como un tipo particular de *fuentes de financiación espontánea* similar, por ejemplo, al crédito administrativo o al crédito comercial de proveedores, si bien no suele molestarse en calcular el beneficio que le supone a la empresa (y el coste inverso que le supone al trabajador)²²⁶.

A la luz de estos argumentos, es evidente que el proceso histórico por el que la frecuencia del pago de salarios se ha ido reduciendo con el tiempo desde el abono diario o semanal hasta el actual pago mensual ni es inocuo para el capital y el trabajo ni podría haberse producido sin la imposición forzada a los asalariados.

²²⁶En términos financieros, la cuantía del beneficio que la empresa obtiene de esta demora convencional recurrente y periódica en el pago del salario se podría hallar para cada período de pago calculando el rendimiento que daría el salario durante el período de tiempo considerado aplicándole el tipo de interés correspondiente sobre la base temporal adecuada. Así, siendo BF_n el beneficio financiero en cada período de pago, suponiendo que el año se divide en n períodos de pago; w_n el salario nominal de cada período de pago; e i_n el tipo de interés con la base temporal correspondiente a la duración del período de pago; tendríamos:

$$BF_n = w_n \cdot i_n \quad [29]$$

El beneficio financiero correspondiente a un año se calcularía capitalizando cada uno de los beneficios financieros correspondiente a cada período hasta el final del año sobre la base temporal determinada por la frecuencia de pago y sumándolos. En términos financieros, se trataría de una renta constante, temporal, pospagable, inmediata y entera con un término igual al beneficio financiero de cada período de pago según la frecuencia de abono de salarios considerada. Su valor final, que nos daría el beneficio financiero anual (BFA), se hallaría así:

$$BFA = BF_n \frac{(1+i_n)^n - 1}{i_n} = w_n \cdot i_n \frac{(1+i_n)^n - 1}{i_n} = w_n [(1+i_n)^n - 1] \quad [30]$$

II.3.4 COMPONENTES DEL SALARIO

II.3.4.1 SALARIO BRUTO, DIRECTO, INDIRECTO Y DIFERIDO

El concepto de salario que hemos manejado hasta ahora ha sido el más instrumental y sencillo posible, esto es, la remuneración que la empresa paga al trabajador a cambio del derecho a utilizar su fuerza de trabajo. No obstante, en el capitalismo avanzado, el salario individual está compuesto por varios elementos básicos que debemos diferenciar, aunque, en realidad, no modifican de ningún modo el análisis y las conclusiones anteriores y posteriores (SANABRIA, 2009: 28):

- *Salario bruto* (desde la perspectiva del trabajador) o *coste salarial* (desde el punto de vista de la empresa): constituye el precio total de la fuerza de trabajo pagado con el capital variable. En general, es el que se tiene en cuenta como cifra básica de análisis del mercado laboral. Consta de:
 - *Salario directo o neto*. Es el importe que recibe el trabajador en dinero o especie y que constituye su *fondo de consumo actual y futuro*, ya que le sirve para adquirir los medios de vida necesarios para su producción y reproducción o, en su caso, para ahorrar un remanente que, en realidad, no actúa más que como consumo diferido, puesto que sirve para asegurar un buen pasar en el momento en que sus ingresos salariales disminuyan o desaparezcan por edad, incapacidad o desempleo (GUERRERO, 2006: 62-63; ROSDOLSKY, 1968: 235; SWEETZ, 1942: 156). En la actualidad, la mayor parte de este salario debe ser pagada en dinero legal y la fracción que puede ser abonada en *especie* suele estar restringida, aunque no siempre ha sido así²²⁷.
 - *Salario socializado*. Es la parte del salario que la empresa no paga directamente al trabajador, sino que se lo entrega obligatoriamente al Estado en su nombre en concepto de cuotas sociales e impuestos sobre los ingresos salariales. Se divide en:
 - *Salario indirecto*. Es la parte del salario bruto entregada a la Hacienda pública en concepto de impuesto sobre los ingresos o impuesto de la renta. El Estado la utilizará para financiar los servicios públicos ofrecidos a los ciudadanos, como la sanidad, la educación o la protección civil, además de para otros fines distintos, como el gasto militar,

²²⁷El pago en especie incluye la entrega directa de mercancías o servicios y también la de vales o cupones. Históricamente, esto ha sido fuente de múltiples abusos, como los del *truck system*, por el que el empresario, como propietario de la vivienda en que vive el trabajador o las tiendas en las que compra, descuenta el supuesto (y discutible) valor de estos bienes y servicios del salario y sólo paga la diferencia al trabajador (DOBB, 1927: 84). Otro ejemplo clásico similar son las *Tommy shops*, economatos en propiedad del empresario en los que los asalariados están obligados a canjear los vales entregados a modo de salario en especie y donde los precios podían llegar a ser muy superiores a los de cualquier otro establecimiento del ramo (*ibidem*: 85). Otro sistema era el empleado, por ejemplo, en las explotaciones bananeras de la *United Fruit Company* en países como Colombia o por las mineras norteamericanas en Chile (PÉREZ, 2009: 60-61). Tampoco faltan ejemplos en la avanzada industria sueca de los años sesenta, algunas de cuyas empresas han desarrollado mecanismos de alquiler corporativo de apartamentos para los obreros que los propios trabajadores han llegado a llamar “el sistema esclavista de vivienda” (PFAFF Y WIKHÄLL, 1971: 119). En cualquier caso, el resultado final es gravemente perjudicial para el trabajador, que ve cómo su salario real se reduce aún más que lo que correspondería al mísero jornal nominal que cobra debido a los precios abusivos, las mercancías adulteradas y los pesos y medidas fraudulentos, de modo que acaba contrayendo enormes y onerosas deudas con la compañía.

las subvenciones a empresas, los gastos institucionales y de representación, el pago del servicio de la deuda, el sostenimiento de la Iglesia, etc. Los servicios públicos, al ser utilizados por los asalariados, suponen una parte del acervo de bienes de uso que necesitan para su producción y reproducción. Sin embargo, las actividades y transferencias ajenas a estos servicios públicos, como las mencionadas antes, en nada sirven directamente a la clase trabajadora y, por lo tanto, son una minoración ejecutada por el Estado sobre la masa salarial.

- *Salario diferido*. Es la parte del salario bruto entregada al organismo estatal de la Seguridad Social en concepto de cuotas sociales. Esta institución lo utilizará para financiar algunos bienes y servicios públicos, como la sanidad o los medicamentos, y para pagar al trabajador un complemento o sustitutivo de su salario directo en concepto de coberturas sociales ante ciertos eventos, como la vejez, el desempleo, la enfermedad, la incapacidad o las pérdidas familiares. En este sentido, el salario diferido supone una conquista esencial del movimiento obrero que permite disminuir la presión de los asalariados en este tipo de situaciones sobre el ejército industrial de reserva, conteniendo su tamaño y, con ello, impidiendo aumentos de la oferta de trabajo y consecuentes caídas del salario directo. En todo caso, el salario diferido también puede ser dedicado, en parte, a otras cuestiones totalmente distintas, como subvenciones a las empresas para la contratación de parados, financiación de empresas privadas de sanidad, etc.

A partir de estos conceptos, y sin que vayamos a entrar en estas cuestiones con detalle, puesto que se alejan del objetivo de nuestra investigación, debe quedar claro que el salario socializado, en cuanto forma de apropiación legalizada de una importante fracción del valor pasivo de la fuerza de trabajo por parte del Estado, es lo que financia prácticamente en su integridad las transferencias monetarias y los servicios públicos que los propios trabajadores reciben. Así pues, tal y como demuestran diversos estudios empíricos (SHAIKH Y TONAK, 1987; SHAIKH, 2003), la política fiscal no es más que una forma de redistribución intracласista gestionada por el Estado del valor necesario que el trabajo produce.

Pero es que, en realidad, si en alguna situación histórica hipotética especialmente favorable para la clase trabajadora se diera un trasvase neto de ingresos del capital a los asalariados, el fondo del proceso no cambiaría. Si suponemos, como es propio de nuestro paradigma de referencia, que el beneficio que el capital obtiene procede del plusvalor, resulta obvio que, incluso cuando ciertos elementos del salario socializado pudieran, esporádicamente, parecer financiados por tributos o cuotas empresariales, su origen primero seguiría siendo el trabajo, como no puede ser de otra manera, puesto que es la única fuente de valor²²⁸.

²²⁸Se plantea un breve debate sobre esta cuestión, si bien desde una perspectiva distinta, en BUENDÍA, 2011: 25-26. Nuestra visión, entroncada de raíz en los fundamentos de la explotación según el paradigma marxista, entronca con la de otros autores como *Guerrero* o *Shaikh*.

Es más, una parte de los impuestos y cotizaciones pagadas por los asalariados y que supuestamente constituyen el salario socializado no revierte directamente en ellos (y algunos, ni siquiera indirectamente), por lo que ya no dan lugar a una redistribución de valor en el propio seno de la clase trabajadora, sino a dos posibles destinos: al propio mantenimiento del aparato del Estado en cuanto organismo burocrático en sí o a una transferencia neta de valor interclasista en favor del capital²²⁹.

II.3.5 SALARIO RELATIVO Y COSTE LABORAL UNITARIO

II.3.5.1 SALARIO RELATIVO

Así como el plusvalor indica la parte del valor nuevo que el capital se apropia, el *valor pasivo de la fuerza de trabajo* representa la parte que va a parar a la clase trabajadora. Y del mismo modo que el plusvalor es un dato absoluto que debe ser complementado por las ratios relativas pv' y g' para reflejar adecuadamente la rentabilidad y la relación de fuerzas entre capital y trabajo, el valor pasivo de la fuerza de trabajo debe complementarse con una ratio relativa que determine qué parte del valor total generado revierte al trabajo. Tal magnitud es el *salario relativo* (sr), dato que se calcula dividiendo el valor pasivo de la fuerza de trabajo entre el producto nuevo de la economía, es decir, la suma de valor pasivo de la fuerza de trabajo y plusvalor (GILL, 1996: 265; TAC: 62):

$$sr = \frac{v}{v + pv} \quad [31]$$

Aunque en términos matemáticos, el dominio de la función del salario relativo sería $[0, 1]$, en el mundo real es $(0, 1)$, puesto que ni los asalariados pueden vivir del aire ($v = 0 \rightarrow sr = 0$) ni el sistema puede existir sin plusvalor ($pv = 0 \rightarrow sr = 1$)²³⁰.

Este dato es especialmente significativo para el trabajo, pero también para el capital. Por un lado, explicita la parte de la riqueza social producida que va a parar a los asalariados, por lo que supone la referencia fundamental *para la clase trabajadora en su conjunto*. Coincide, aunque sólo aproximadamente²³¹, con la denominada *cuota salarial* en la *distribución funcional de la renta* que utiliza la economía convencional. Y, por otro lado, resulta útil al capital porque indica el *coste salarial relativo*, es decir, la inversión que las empresas necesitan efectuar en fuerza de trabajo para obtener el producto como porcentaje del valor nuevo que dicho producto incorpora a la mercancía.

²²⁹Aunque esta cuestión es compleja y no puede ser analizada en profundidad en un trabajo como el nuestro, los ejemplos de este uso de los impuestos y cotizaciones sociales en beneficio del capital son múltiples: el servicio de la deuda, las subvenciones a empresas, los gastos militares en defensa de los intereses empresariales en el extranjero, etc. Las políticas de los Estados europeos y de la UE frente a la crisis iniciada en 2007/08, con la financiación preferente a la banca por parte del BCE y los fondos y rescates dirigidos por la *troika* liderada por el FMI y destinados a garantizar la devolución de la deuda pública al sector financiero privado, son un ejemplo palmario de esta transferencia neta de valor (MURILLO Y DEL ROSAL, 2015).

²³⁰Obviamente, esto se cumple también para el caso sueco, en el que el salario relativo alcanzó su mínimo en 1870 (47%) y su máximo en 1978 (89%).

²³¹Puesto que la Contabilidad Nacional tiene una concepción distinta del trabajo productivo.

II.3.5.2 GANANCIA RELATIVA

Si el salario relativo indica la parte del valor nuevo producido que va a parar a los trabajadores, es obvio que cabe también la posibilidad de calcular la fracción destinada al capital. Esta magnitud, a la que podemos llamar *ganancia relativa*, sería la inversa del salario relativo²³² y se calcularía el siguiente modo (GUERRERO, 2006: 80-81):

$$gr = \frac{pv}{v + pv} \quad [32]$$

Como ya vimos (§II.2.14.2b) una gran parte del interés de esta variable está en que es una de las tres componentes significativas en las que se puede descomponer la tasa de ganancia.

II.3.5.3 SALARIO RELATIVO Y TASA DE PLUSVALOR

Resulta especialmente interesante por su capacidad explicativa la relación que se establece entre el salario relativo y la tasa de plusvalor. A partir de un sencillo desarrollo matemático²³³, vemos cómo la fracción del valor nuevo creado que llega a la clase trabajadora en forma de salario depende inversamente del grado de explotación al que esté sometida la fuerza de trabajo, como es lógico:

$$sr = \frac{1}{pv' + 1} \quad [33]$$

II.3.5.4 SALARIO RELATIVO AJUSTADO

El salario relativo no tiene en cuenta el hecho de que, en el capitalismo, los asalariados constituyen la inmensa e históricamente creciente mayoría de la población, mientras que los capitalistas no forman sino una pequeña minoría dominante. Así, un salario relativo del 50% no significa de ningún modo que cada asalariado y cada propietario, como individuo promedio de su clase, reciba el mismo ingreso, sino que la clase trabajadora y la clase capitalista en su conjunto obtienen cada una la mitad del valor producido.

Para averiguar el grado de equidad en la distribución del ingreso se hace preciso calcular una variable que tenga en cuenta tanto el reparto del valor por clases como el fenómeno de la asalarización que caracteriza a las economías capitalistas (GUERRERO, 2006: 81). La fórmula más aproximada para ello es la del *salario relativo ajustado* (*sra*), que divide el salario relativo entre la tasa de asalarización (§II.3.11.2.c). Esto es:

$$sra = \frac{sr}{tas} = \frac{\frac{v}{v + pv}}{\frac{as}{as + au}} \quad [34]$$

²³²Puesto que, lógicamente, $sr + gr = 1$.

²³³
$$sr = \frac{v}{v + pv} = \frac{\frac{v}{v}}{\frac{v + pv}{v}} = \frac{1}{pv' + 1}$$

A diferencia del salario relativo, el dominio de la función sra en el mundo real es $(0, +\infty)$. En concreto, esta fórmula puede dar resultados dentro de tres posibles rangos:

- $sra = 1$. Ocurriría si el salario relativo y la tasa de asalarización fueran exactamente iguales, lo que significaría que la proporción del ingreso total destinado a la clase trabajadora es igual a la fracción que los asalariados representan sobre la población total.
- $sra < 1$. Por el contrario, cuando el salario relativo es menor que la tasa de asalarización —situación habitual en cualquier país y en cualquier etapa histórica²³⁴—, el salario relativo ajustado será menor que uno y eso significará que cada trabajador recibirá un salario medio inferior al ingreso medio de cada capitalista.
- $sra > 1$. En este hipotético caso —prácticamente inédito en la historia del capitalismo—, la clase trabajadora recibe más ingresos que los que corresponde a su peso demográfico y, por lo tanto, la clase propietaria estaría en la situación inversa. Esto significaría un giro copernicano de la situación social que, en el remoto caso de ocurrir, respondería a una escasez aguda de mano de obra o a una caída catastrófica del beneficio que, en todo caso, pondría en serio peligro los fundamentos del sistema.

Si, en lugar de ajustar el salario relativo por la tasa de asalarización, lo hiciéramos por la tasa de proletarización (§II.3.10.2.c), entonces tendríamos lo que *Diego Guerrero* llama *coeficiente de depauperación de los asalariados* (GUERRERO, 2006: 81), al que podríamos denominar *tasa de depauperación (tdep)*, en coherencia con la nomenclatura empleada hasta ahora, y cuyo cálculo se haría del siguiente modo²³⁵:

$$tdep = \frac{sr}{tpr} = \frac{sr}{\frac{as+pp}{as+au+pp}} \quad [35]$$

II.3.5.5 COSTE LABORAL UNITARIO

Como es obvio, el salario, además de reflejar el ingreso del trabajador, indica el coste que a la empresa le supone la contratación de la fuerza de trabajo. Sin embargo, existe una variable que refleja de manera mucho más exacta y útil este coste desde el punto de vista del capital: el *coste laboral unitario (clu)*. El *clu* indica la fracción del valor nuevo incorporado en una unidad media de producto que es destinada al pago de salarios, es decir, lo que recibe cada asalariado respecto al valor nuevo que genera cada trabajador. Se calcula dividiendo el salario medio entre la productividad, de modo que, si llamamos \bar{w} al salario medio, w a la masa salarial total, as al número de asalariados, πft a la productividad por trabajador, vn al valor nuevo y ft al total de trabajadores productivos, entonces:

²³⁴Y, por supuesto, también en Suecia, donde el salario relativo ajustado alcanzó su cota mínima en 1870 (0,61) y su máxima en 1978 (0,97).

²³⁵Al igual que ocurre con la tasa de proletarización respecto a la de asalarización (§II.3.10.2.c), la tasa de depauperación variará significativamente en relación al salario relativo ajustado sólo cuando las tasas de paro sean relativamente elevadas. Por esta razón, si bien la distinción entre ambas es interesante para un caso como el de la economía española (GUERRERO, 2006: 80-83), no resulta especialmente relevante para el de Suecia, cuyas cifras de desempleo a lo largo del periodo de análisis se situaron prácticamente en tasas de pleno empleo (*Gráficas 80 y 81*).

$$clu = \frac{\bar{w}}{\pi ft} = \frac{\frac{w}{as}}{\frac{vn}{ft}} = \frac{\frac{w}{as}}{\frac{v+pv}{as+au}} \quad [36]$$

Obviamente, la evolución del *clu* depende de la relación entre la variación de los salarios y la de la productividad. Así:

- El *clu aumenta* cuando el salario medio y la productividad crecen (decrecen) y el primero lo hace a un ritmo mayor (menor) que la segunda. También ocurre en el caso más improbable de que los salarios suban y la productividad caiga.
- El *clu disminuye* cuando el salario medio y la productividad crecen (decrecen) y el primero lo hacen a un ritmo menor (mayor) que la segunda. También ocurre en el caso más problemático de que la productividad suba y los salarios caigan.
- El *clu se mantiene estable* cuando los salarios y la productividad no cambian o lo hacen en el mismo sentido y al mismo ritmo.

II.3.6 DETERMINACIÓN DEL SALARIO

Dado que la fuerza de trabajo es tratada como una mercancía en el modo de producción capitalista, su precio —el *salario*— tenderá en última instancia hacia su valor —el *valor pasivo de la fuerza de trabajo*—. Sin embargo, y de forma similar a lo que ocurre con las demás mercancías, existen otras variables determinantes. Básicamente, serían las siguientes:

- (1) El *valor pasivo de la fuerza de trabajo*, que será el ancla hacia el que evolucionará tendencialmente el salario real.
- (2) La interacción de oferta y demanda de trabajo en los mercados laborales²³⁶, ya sea entre oferentes, entre demandantes o entre ambas categorías (TAC: 38-47), que determinará el salario nominal concreto en cada momento y lugar (GILL, 1996: 268; SMITH, 1776: 135).
- (3) La *relación entre salario nominal y precios de los bienes de consumo*, que establecerá el *salario real*, es decir, la cantidad y calidad de mercancías que los asalariados podrán adquirir en los mercados de bienes de consumo.

Ya que el valor pasivo de la fuerza de trabajo ha sido tratado con anterioridad (§II.2.5.2), en este epígrafe vamos a estudiar la dinámica de determinación del salario nominal y, de forma derivada, la del salario real. Todo ello con un triple objetivo: comprender los mecanismos que explican la formación del salario, situar sus límites y reflexionar acerca de su tendencia.

II.3.6.1 INTERACCIÓN DE OFERTA Y DEMANDA DE TRABAJO

En cuanto precio de la fuerza de trabajo, el salario nominal se establece a través de la interacción entre oferta y demanda de trabajo. Las bases teóricas de dicha interacción son enga-

²³⁶Obviamente, para ser estrictos con la terminología, deberíamos hablar en todo momento de *mercado de fuerza de trabajo* y de *oferta y demanda de fuerza de trabajo*, no de *mercado de trabajo* y *oferta y demanda de trabajo*. Sin embargo, para no cargar innecesariamente la exposición, en muchas ocasiones mantendremos estas denominaciones convencionales, tomándolas simplemente como simplificaciones de las correctas.

ñosamente sencillas: cuando, en un mercado laboral determinado, la demanda supera a la oferta debido a una escasez relativa de mano de obra —es decir, cuando hay *vacantes*—, el salario monetario tenderá a aumentar, provocando un desequilibrio. Así como la subida de precios en cualquier mercado provoca el aumento de la producción de las mercancías encarecidas gracias a la aparición de nuevos oferentes, en el caso de un mercado laboral, un alza de salarios debida a un exceso relativo de demanda de trabajo en un sector o profesión en concreto hará que, en el corto plazo, trabajadores de otras regiones o de otros países con más paro o menores sueldos y los de industrias u oficios menos boyantes acudan prestos al olor de los mayores ingresos y que, en un plazo más largo, haya más estudiantes que elijan vías formativas destinadas a este mercado laboral, con lo que aumentaría el número de egresados de esta categoría profesional. Ambos fenómenos harían crecer la oferta de trabajo. Al mismo tiempo, la demanda de trabajo caerá debido a que el coste laboral relativamente alto fomentará la sustitución de mano de obra por maquinaria o la retirada de las empresas menos eficientes del mercado. Ambas dinámicas de oferta y de demanda empujarán los salarios nominales a la baja, eliminando las vacantes y conduciendo al mercado laboral hacia un nuevo nivel de equilibrio.

Cuando, por el contrario, la oferta supera a la demanda —es decir, hay *paro*—, las empresas tendrán margen para reducir los salarios nominales y los candidatos a un empleo —el ejército industrial de reserva (§II.3.11.3)— se verán obligados a aceptar una menor remuneración incluso hasta el punto de establecer un salario real inferior al valor pasivo de la fuerza de trabajo, lo que podría hacer que los trabajadores no obtuvieran lo suficiente para mantener su situación material. En el corto plazo, esto empujaría a los trabajadores hacia otros mercados laborales, es decir, hacia otros lugares u otras profesiones accesibles para ellos; y, a largo plazo, reduciría las vocaciones destinadas a esta profesión. Esto menguaría la oferta de fuerza de trabajo y, como consecuencia, provocaría una reducción paulatina de su exceso. Por el otro lado, la demanda de trabajo se verá espoleada por los bajos costes salariales, de modo que se incorporarán más empresas al sector, región o país en cuestión o se procurarán métodos productivos más intensivos en mano de obra. Ambas dinámicas reducirán el exceso de oferta de trabajo y, consecuentemente, harán subir los salarios hacia un nuevo nivel de equilibrio.

Las teorías convencionales afirman que el salario monetario es determinado finalmente por esta interacción de la oferta y la demanda en el mercado laboral, sin detenerse a considerar con profundidad suficiente el hecho evidente de que lo único que produce la interacción de ambas fuerzas son fluctuaciones más o menos coyunturales del precio de la fuerza de trabajo *con respecto a su valor pasivo* (SPG: 48). Los movimientos de la oferta y la demanda no explican el salario nominal en sí, sino solamente su diferencial efectivo respecto a un supuesto e incalculable nivel de equilibrio en el que se igualan oferta y demanda y, sobre todo, el grado de distorsión que hay entre su magnitud intrínseca (el valor pasivo de la fuerza de tra-

bajo) y su expresión monetaria efectiva (el salario monetario) (K1: 450; NEFFA, 2006: 53). Una simple reflexión conduce a esta conclusión: ¿qué criterio nos permite afirmar que un salario es alto o bajo? ¿Acaso no es la diferencia entre dicho salario y la cantidad de dinero necesaria para la producción y la reproducción del trabajador? Si es así, entonces queda claro que, ya sea por exceso de demanda o de oferta, consideraremos un salario como generoso o insuficiente en función de su distancia por encima o por debajo al valor de la fuerza de trabajo, no del precio de equilibrio, entequeia teórica sin significado social alguno.

Además, las dinámicas reactivas tendentes al equilibrio que funcionan en el plano de la teoría a propósito de las mercancías impersonales bajo los requisitos de la competencia perfecta no son aplicables al caso de los mercados laborales. Veámoslo con algo más de detalle.

II.3.6.1.a Exceso relativo de fuerza de trabajo

Cuando en un mercado de bienes de consumo o de capital se da un exceso de oferta, las empresas se ven obligadas a reducir los precios para tratar de vender sus mercancías o a abandonar el mercado si no pueden soportar esta reducción. Así, se producirán dos dinámicas simultáneas y complementarias: la caída del precio y de la oferta.

En el caso de la fuerza de trabajo, la posibilidad de que los trabajadores en activo, como oferentes individuales de su propia fuerza de trabajo, acepten bajadas salariales o, alternativamente, abandonen su lugar de residencia o su profesión habitual para acceder a otros mercados laborales con mayor demanda no es una decisión únicamente económica, sino también (y sobre todo) personal y social. El recorte retributivo podrá ser asumido siempre que no suponga una merma de los ingresos tal que dificulte en exceso o impida la producción y reproducción del trabajador y su familia y siempre que la alternativa de cambiar de profesión, empresa o región conlleve un mayor coste de oportunidad. Obviamente, se optará por la movilidad laboral en el caso contrario.

Las limitaciones que el trabajador habrá de considerar para optar por una u otra alternativa serán muchas y de muy diversa naturaleza: técnicas, ya que la creciente especialización dificulta cada vez más el tránsito de un puesto, industria o sector a otro distinto; emocionales, como la proximidad a la familia y las amistades; psicológicas, como el gusto por el trabajo actual o el grado de autorrealización personal que concede; sociales, como las relaciones personales que todo trabajo conlleva o el prestigio y consideración que un puesto merece en el ámbito de referencia; o incluso fisiológicas, como la variación de la capacidad de aprendizajes nuevos y reciclaje profesional en función de la edad. En definitiva, esto tiene que ver con algo tan obvio como sorprendentemente ignorado por las teorías convencionales: la naturaleza profundamente *humana* del trabajo frente a la esencia puramente *monetaria* del capital.

Si los trabajadores optan por resignarse a cobrar sueldos más bajos antes que arriesgarse o verse obligados a buscar un nuevo empleo en otra empresa o lugar, entonces las empresas podrán acceder a un aumento absoluto de la tasa de plusvalor por la vía de una caída del sala-

rio que, siendo inicialmente coyuntural, podrá acabar deviniendo estructural si no hay cambios notables en la estructura del mercado, modificando a la baja el propio valor pasivo de la fuerza de trabajo. Si, por el contrario, prefiere abandonar su puesto en pos de mejores oportunidades, esto beneficiaría a las empresas de los mercados receptores de mano de obra, puesto que dispondrán de mayor oferta de fuerza de trabajo y verán aliviada la presión alcista de los salarios como consecuencia de la incorporación de nuevos efectivos al ejército industrial de reserva. En todo caso, es evidente que siempre puede darse el caso de que el trabajador se vea abocado a abandonar su puesto, pero no logre encontrar empleo en ningún otro mercado distinto. Es obvio que nada garantiza que el exceso de oferta en un sector determinado conlleve una necesidad de mano de obra en otro²³⁷. El salto de un mercado laboral en decadencia o con demasiados trabajadores o aspirantes a otro distinto sólo se producirá si existe alguno con vacantes de características suficientemente próximas. Si no es posible, el trabajador será empujado a las colas del paro, lo que creará las condiciones de presión necesarias para enquistar las reducciones salariales y también para promover ulteriores caídas.

Sin embargo, aunque las teorías ortodoxas prefieran no tenerlo en cuenta, cabe la posibilidad de que los trabajadores decidan negarse a aceptar ninguno de los dos efectos del exceso de mano de obra. Para ello, la única opción posible es la acción colectiva en forma de movilizaciones, huelgas y demás estrategias de lucha obrera, ya sea dentro de las estructuras sindicales y políticas o independientemente de ellas. Si estas acciones surten efecto, el resultado será negativo para la tasa de plusvalor y, como consecuencia, es muy probable que se vea afectado el proceso de acumulación, siempre y cuando no consideremos consecuencias posteriores en el mantenimiento de los salarios y la mano de obra sobre la demanda de bienes de consumo y sobre la productividad de la fuerza de trabajo.

II.3.6.1.b Escasez relativa de fuerza de trabajo

Un escenario de exceso de demanda de trabajo o, alternativamente, de escasez relativa de mano de obra es excepcional en las economías capitalistas (LICHTHEIM, 1970: 419), ya que sólo suele darse en períodos de escasez demográfica a causa de conflictos bélicos (tras las dos guerras mundiales en Europa), como consecuencia de alguna pandemia o hambruna (Europa tras la peste negra de mediados del siglo XIV), debido la conquista de nuevos territorios (EE.UU. en el siglo XIX), en los albores de la industrialización (Inglaterra a finales del XVIII o Suecia en el último tercio del siglo XIX) o en momentos puntuales de expansión económica especialmente vigorosa con ritmos acelerados de acumulación de capital, ya sea en términos generales (tercer cuarto del siglo XX) o en algún sector determinado (ferrocarril en EE.UU. en el siglo XIX). Además, es una situación que, al hacer crecer los salarios, estimula sobrema-

²³⁷Como bien se aprecia en el caso sueco, donde el paro que generó aplicación de la política salarial solidaria en las empresas y sectores menos competitivos no fue compensado por la nueva demanda generada desde las industrias y compañías punteras, de manera que se hizo imprescindible una política activa de empleo y un nivel de empleo público de enorme envergadura para poder mantener la tasa de paro en niveles bajos (§V.4.4.7 y §V.5).

nera la mecanización y la inmigración, como enseguida veremos, por lo que nunca dura mucho tiempo²³⁸.

De cualquier modo, lo relevante es que, en el caso de la fuerza de trabajo, los productores de la mercancía son los asalariados, pero cada uno lo es solamente de su propia fuerza de trabajo individual, que es la única sobre la que puede tomar decisiones. No hay ninguna industria, empresa o institución que produzca unidades vendibles de fuerza de trabajo (HARRISON, 1978: 54; SWEEZY, 1942: 96). Así, por mucho que una escasez relativa de mano de obra en un determinado mercado laboral genere subidas salariales y, consecuentemente, aumente su atractivo para los trabajadores, no puede hacer que se produzca más fuerza de trabajo con la que suplir este déficit. No cabe, por lo tanto, una reasignación de fuerzas productivas y capitales para cubrir este vacío relativo mediante la producción de más fuerza de trabajo, como sí ocurre con otras mercancías, sino únicamente el brote de nuevos flujos de mano de obra procedentes de otras fuentes sin que haya de originar necesariamente un crecimiento neto de la fuerza de trabajo. Esos flujos pueden ser de carácter territorial, cuando se producen entre distintas regiones o Estados; funcional, cuando se dan entre sectores u oficios distintos; o generacional, cuando son los padres o tutores de los futuros trabajadores —al igual que el resto de instituciones y ámbitos sociales, como la escuela, los medios de comunicación o las amistades— quienes obligan o influyen en ellos con la intención de conducirles hacia un tipo de formación más adecuada para encontrar un empleo bien remunerado²³⁹.

Si la situación de escasez relativa de la mano de obra persiste durante cierto tiempo y mantiene una tendencia suficientemente fuerte, la subida persistente del salario nominal podrá hacer que el salario real supere el valor pasivo de la fuerza de trabajo y permitirá a los trabajadores obtener un ingreso mayor que el necesario *hasta entonces* para su producción y reproducción. Si esta subida adquiere un cierto carácter de permanencia y no es meramente coyuntural, entonces el nuevo nivel salarial alcanzado determinará un nivel superior de consumo y bienestar que pasará a ser norma en ese sector. Por ello, ese nuevo *statu quo* socioeconómico mejorado que permite el salario aumentado se convertirá en derecho adquirido para los trabajadores y, de este modo, se transformará en el nuevo valor pasivo *normal* de la fuerza de trabajo. Es decir, los sucesivos niveles de bienestar material alcanzados gracias a subi-

²³⁸Todo esto no es óbice, sin embargo, para que algunos autores insistan en el tirón de la demanda de trabajo sobre los salarios como una causa relevante de las crisis debido a su efecto deprimente sobre el plusvalor (SWEEZY, 1942: 95-99, 118-119, 166-169), hipótesis que no compartimos (§II.3.10.3).

²³⁹Esto hará que las nuevas generaciones vayan adaptando sus carreras académicas y profesionales hacia los nichos laborales más atractivos, lo que supone un trasvase de mano de obra en dirección a los mercados y puestos más reclamados y con menor oferta. Sin embargo, este tipo de flujo adolece de un problema temporal obvio que distorsiona enormemente su función estabilizadora en los mercados laborales: el hecho de que los futuros asalariados y sus progenitores eligen los itinerarios educativos según unas previsiones que están basadas en la situación de los mercados laborales en ese mismo momento y no en la realidad existente cuando vayan efectivamente a buscar empleo. Esas expectativas no sólo no tienen por qué coincidir con la situación real en el futuro —sobre todo teniendo en cuenta el largo lapso de tiempo que supone la formación académica y profesional en la actualidad—, sino que, si el movimiento agregado de estos flujos es suficientemente masivo, puede tener un efecto contraproducente, dado que podrá llegar a generar una cantidad tal de oferta laboral en los puestos anteriormente deficitarios que puede llevar esos mercados al exceso de oferta.

das de los salarios no son rígidos ni tampoco perfectamente móviles, sino que tienden a constituirse como nuevos estándares de vida para los trabajadores a lo largo del tiempo. Este fenómeno, al que la teoría keynesiana se aproxima con el concepto de *rigidez a la baja de los salarios*, no se debe, en realidad, a ninguna cualidad propia de los salarios como precios, sino a la naturaleza social e histórica del valor pasivo de la fuerza de trabajo. Así, como decimos, si una demanda permanentemente superior a la oferta en un determinado país, región, sector o profesión ha permitido a su fuerza de trabajo alcanzar un cierto valor pasivo, éste se convierte en norma y su reducción encontrará siempre la resistencia activa de sus trabajadores, que consideran su situación material como mínimo histórico asumible. Esto no significa, ni mucho menos, que no vayan a darse reducciones salariales, sino que habrá una resistencia efectiva y espontánea ante ellas.

II.3.6.2 FACTORES DETERMINANTES DE LA OFERTA Y LA DEMANDA DE TRABAJO

Obviamente, un estudio de cómo se determina el salario no sería completo si nos limitamos a afirmar que es el resultado de la interacción entre oferta y demanda de trabajo. Para comprender este proceso, es preciso reflexionar acerca de los factores que determinan ambas variables, cuestión que pasamos a analizar a continuación²⁴⁰.

II.3.6.2.a Factores de la oferta de trabajo

La *oferta de trabajo*, es decir, la multiplicación del número de personas obligadas a vender su fuerza de trabajo a cambio de un salario por la cantidad de horas que cada una está dispuesta a hacerlo, depende de diversos factores que proponemos diferenciar en ocho puntos básicos: (1) la estructura demográfica; (2) el grado de asalarización; (3) la legislación laboral y educativa; (4) la política migratoria; (5) la superestructura; (6) la situación y evolución del desempleo; (7) el salario directo; y (8) el salario diferido.

En primer lugar, con *estructura demográfica* nos referimos a la cantidad de personas que viven en un lugar y a su distribución según diversos criterios biológicos y sociales. Tales criterios pueden resumirse en los siguientes:

- *Número de habitantes*. Como es obvio, a mayor número de personas, mayor oferta de trabajo potencial. Podemos calificarla como una variable extensiva en términos agregados.
- *Esperanza de vida*. Cuanto mayor sea esta variable, más tiempo deberán y podrán las personas dedicar al trabajo asalariado, lo que supone una mayor oferta de trabajo. En este caso, podemos hablar de un factor extensivo en términos individuales.
- *Distribución por edades*. El volumen total correspondiente a cada cohorte de edad en la pirámide de población de un lugar indica la fracción del total de habitantes que se encuentra en cada una de las etapas de la vida. Aunque no entraremos en detalles respecto de esta

²⁴⁰En este análisis, no contemplamos aún el factor relacionado con el eventual poder social y político ni del capital, gracias a su posición económica preeminente, ni del trabajo, por medio de los sindicatos o los partidos de izquierdas. Esta cuestión será comentada en los epígrafes (§II.3.6.4) y (§II.3.6.5).

cuestión, es evidente que cada edad marca una determinada posibilidad y necesidad de encontrar empleo. Así, cuanto mayor sea el porcentaje de población en los extremos del histograma (infancia y vejez), menor será la oferta de trabajo, y viceversa.

- *Distribución por sexos.* Aunque, a medida que se avanza en el grado de desarrollo tecnológico de una economía, menores son las diferencias en productividad y adecuación al trabajo por sexos, lo cierto es que, tanto por razones biológicas y reproductivas como, sobre todo, sociales y culturales, el acceso de la mujer al mercado de trabajo resulta más difícil que para el hombre y su vida laboral suele ser menos larga. Por esta razón, el porcentaje por sexos de cada cohorte de edad en la pirámide de población es determinante en la configuración de la oferta laboral total.
- *Distribución por capacidad física e intelectual y por estado de salud.* Evidentemente, cuanto mejor sea el estado general de salud de la población y menor sea la incidencia de discapacidades físicas o intelectuales, mayor podrá ser la oferta de trabajo, dado que habrá más personas que puedan ofrecer un potencial acorde con las exigencias del mercado.
- *Distribución por nivel y tipo de cualificación o formación.* Aunque, como luego veremos, la mayor productividad y capacidad de adecuación al cambio tecnológico que posibilita un mayor nivel educativo es un factor determinante de la demanda de trabajo, lo cierto es que también afecta a la oferta, aunque por otras razones. Por un lado, cuanto más tiempo requiera la formación necesaria para obtener la cualificación que el mercado laboral exige, menor será la oferta de trabajo en cada momento y menos durará la vida laboral del trabajador. Por otra parte, cuanto más universal sea el sistema educativo, más personas podrán obtener los conocimientos y habilidades que las empresas requieren y mayor será la tasa de actividad, lo que aumentará la oferta laboral.

El segundo factor determinante de la oferta de trabajo que destacamos es el grado de *asalarización* que la economía en cuestión haya alcanzado. Según veremos (§II.3.11.2.c), la asalarización es la generalización del salariado como régimen de participación en la producción y de obtención de ingresos en el capitalismo. Como consecuencia de diversos factores consustanciales a la lógica del sistema —como la paulatina desaparición de los mecanismos no mercantiles y no capitalistas de producción y distribución, la monopolización de los mercados o la concentración de los capitales—, la asalarización es una tendencia característica del modo de producción capitalista perfectamente observable a lo largo de su historia²⁴¹. Obviamente, cuanto más avanzada esté esta dinámica, mayor será la proporción de la población sometida al régimen salarial, lo que supondrá una mayor oferta de trabajo en los mercados laborales.

²⁴¹En el caso de Suecia, como veremos, el gran salto en la tasa de asalarización se produce en las décadas que van de los años treinta a los setenta del siglo pasado, es decir, la época de desarrollo y auge del modelo Rehn-Meidner que estudiamos en capítulos posteriores de este trabajo. En este periodo, se pasa de unas cifras de asalarización próximas al 78%, que eran las vigentes prácticamente desde la plena incorporación al capitalismo a mediados del siglo XIX, a unas tasas superiores al 90%, datos que se mantienen con leves ascensos hasta hoy (*Gráfica 77*).

La tercera variable que consideramos es la *legislación laboral y educativa* vigente en cada momento. Es innegable que la normativa legal referente a los requisitos necesarios para trabajar influye sensiblemente en la oferta laboral, ya sea incrementándola o limitándola. Así, por ejemplo, la prohibición del trabajo infantil, el aumento de la duración del periodo de escolarización obligatoria o la disminución de la edad de jubilación provocan una evidente reducción de la oferta de trabajo, mientras que medidas inversas provocarán efectos contrarios.

Una cuarta variable esencial para explicar la evolución de la oferta de trabajo es la *política migratoria* del Estado²⁴² o, dicho de otra manera, la cantidad y complejidad de los obstáculos que la Ley impone al movimiento de las personas. Este factor, sin embargo, no provoca aumentos o disminuciones netos de la oferta laboral global, como los anteriores, sino que afecta al flujo de fuerza de trabajo entre países o regiones, facilitando o dificultando el crecimiento de la oferta laboral en unos lugares y la reducción recíproca en otros, sin afectar al monto total. Así, cuanto más restrictiva sea esta política, menor será la entrada de trabajadores extranjeros en territorio nacional y, con ello, el componente foráneo de la oferta de trabajo.

En quinto lugar, consideramos fundamental la *superestructura* (§II.1.2.3) como influencia básica sobre la oferta laboral. Los valores colectivos, la ideología dominante, la historia y las costumbres, o la religión establecen un marco de relaciones sociales no siempre explícito, pero enormemente relevante en el funcionamiento del mercado de trabajo. Así, por ejemplo, en un país donde el papel social de la mujer esté limitado al ámbito familiar, la oferta de trabajo será mucho menor que en otro donde se haya incorporado plenamente al mercado laboral²⁴³.

El sexto elemento explicativo que destacamos es, al mismo tiempo, factor determinante de la oferta de trabajo y consecuencia directa de su interacción con la demanda laboral (§II.3.11.1). Se trata del *paro*, ya se considere en términos estáticos o dinámicos, es decir, como cifra puntual o como resultado evolutivo del conjunto de datos históricos y de las perspectivas de futuro. En cualquiera de ambos casos, la tasa de desempleo de un país o región es una de las variables que más influyen en las intenciones y los planes tanto de los trabajadores oriundos como de los extranjeros a la hora de decidir sobre el lugar donde pretenderán conseguir un empleo. Así, un área con altas tasa de paro actuales o previstas tendrá más probabilidades de sufrir una emigración neta de su fuerza de trabajo, mientras que un país o región con cifras relativamente reducidas de desempleo o buenas perspectivas en este sentido tenderá a convertirse en receptor neto de mano de obra²⁴⁴.

²⁴²En realidad, el término “política migratoria” no es más que un eufemismo para referirse a la política de control y limitación de la inmigración. De hecho, el objetivo fundamental de los ministerios dedicados a estas lides es adecuar el flujo de oferta laboral procedente del exterior a las necesidades del mercado de trabajo nacional y, en su caso, establecer las barreras legales y fácticas necesarias para evitar la entrada de inmigrantes.

²⁴³Como es el caso de Suecia, donde la tasa de actividad femenina ha aumentado rápidamente en la segunda mitad del siglo XX hasta alcanzar cifras muy similares a las masculinas y superiores a las de cualquier otro país capitalista desarrollado (Gráfica 79).

²⁴⁴En este sentido, Suecia es un caso paradigmático. Como veremos (§IV.4.1.1, §IV.5.2.1; Tablas D y F; Gráficas 9 y 76), a partir de los años treinta y cuarenta, la masiva emigración neta se convierte en inmigración neta. Y este

El séptimo factor determinante de la oferta de trabajo es el *salario directo* que resulta ser, al mismo tiempo, variable explicativa de la demanda y variable dependiente de la interacción entre oferta y demanda. Considerando el resto de variables fijas, caben dos efectos del salario directo sobre la oferta de trabajo (DOBB, 1927: 124-126):

- Por un lado, es obvio que cuanto más alto sea el salario que las empresas de un país, región o sector estén dispuestas o forzadas a pagar, mayor será el número de personas que acuden allí en busca de un empleo. Lo mismo ocurrirá con la oferta de trabajo oriunda, por el efecto llamada sobre la población parada y la inactiva²⁴⁵. En estos casos, el aumento del salario directo tendrá un efecto positivo sobre la oferta de trabajo.
- Sin embargo, también es cierto que si el salario directo disminuye hasta situarse por debajo del valor pasivo de la fuerza de trabajo, esta reducción puede provocar dos reacciones: por un lado, obligará a los trabajadores actuales a aumentar el número de horas de la jornada laboral para tratar de obtener mayores ingresos que les permitan cubrir el déficit de salario real, ya sea mediante el pluriempleo o las horas extra; y, por otro, empujará a personas inactivas a intentar incorporarse al mercado laboral por la necesidad de obtener mayores recursos para mantener el nivel de vida de la familia. En cualquiera de ambos casos, es evidente que la caída del salario directo conducirá a un aumento de la oferta de trabajo.

Salvo en el segundo caso, que sería una situación poco frecuente en la dinámica de funcionamiento normal del sistema capitalista, parece obvio que lo habitual sea que el crecimiento del salario directo produzca *aumentos* en la oferta de trabajo.

La octava y última variable que asumimos como esencial para explicar la oferta de trabajo sería el *salario diferido*. Cuanto mayor sea su cuantía, duración y accesibilidad como ingreso alternativo al salario directo para los trabajadores en situación de desempleo, accidente, enfermedad o jubilación, menor será la urgencia de los asalariados locales por encontrar un puesto a cualquier precio y, por lo tanto, menor será la oferta laboral, al menos, en ciertos mercados laborales. Sin embargo, este mayor salario diferido puede suponer un estímulo para la migración desde otros lugares de modo parecido al efecto que provoca un diferencial de salario directo, aunque con una incidencia menor. En este caso, el efecto sobre la oferta de trabajo sería positivo, puesto que un mayor salario diferido atraería mano de obra de otros Estados o regiones con estructuras menos favorables.

punto de inflexión coincide precisamente con el logro del pleno empleo a partir de esos años, lo que evidencia la influencia del paro sobre la evolución de la oferta de trabajo por la vía de los movimientos migratorios.

²⁴⁵Como ocurrió, por ejemplo, durante la burbuja inmobiliaria de la primera década del siglo en España, época en la que la tasa de abandono escolar, tras dos lustros de disminución mantenida del 40 a menos del 29%, rebotó ligeramente para quedarse estancada en el entorno del 30-32% promovida por la facilidad para conseguir empleos sin cualificación y con buenos salarios en la construcción. El estallido de la burbuja ha hecho que, el grado de abandono escolar haya retomado una senda descendente hasta alcanzar el entorno del 25% en 2014 (EUROSTAT).

II.3.6.2.b Factores de la demanda de trabajo

La *demanda de trabajo* viene dada por la cantidad de fuerza de trabajo que las empresas pretenden contratar a cambio de un salario con el fin de incorporarla al proceso productivo. Podemos distinguir cinco factores determinantes de esta variable: (1) la demanda solvente de bienes de capital y consumo; (2) el grado de mecanización; (3) la productividad de la fuerza de trabajo; (4) el salario; y (5) el coste laboral unitario. En realidad, todos ellos se podrían resumir en tres: la necesidad de fuerza de trabajo según la demanda solvente global, el estado de la tecnología y el coste relativo de la mano de obra. E, incluso, podríamos resumir todos estos factores en una variable única y definitiva: las *expectativas de beneficios*.

En primer lugar, es evidente que el capital demandará la cantidad de fuerza de trabajo que se ajuste a las posibilidades de valorización que el mercado le ofrezca. Por esta razón, se puede afirmar que la demanda de fuerza de trabajo es una *demanda derivada* de la *demanda solvente de bienes de consumo y de capital* (TORRES, 2005: 391-392).

En segundo lugar, cuanto mayor sea el *grado de mecanización* alcanzado en una economía, ya sea por el proceso de cambio técnico (§II.2.13.3.a) o por modificaciones en la importancia relativa de los distintos sectores productivos del país, menor será la proporción de la inversión total que será invertida en capital variable o, dicho de otra manera, mayor será la tasa de composición del capital (§II.2.8.4). Así, la mecanización tiende a provocar una disminución de la demanda de trabajo por parte de las empresas que sólo puede ser contrarrestada por un aumento aún mayor de la acumulación de capital, para lo que es necesario un ritmo crecientemente acelerado de producción y consumo (SHAIKH, 1990: 53).

El tercer factor que destacamos es la *productividad de la fuerza de trabajo*, fenómeno debido fundamentalmente al cambio técnico (§II.2.13.3.a). Existen dos posibles efectos de una mejora de esta variable sobre la demanda de trabajo: uno positivo, derivado de la reducción del coste unitario de las mercancías, y otro negativo, debido a la posibilidad de sustituir mano de obra por medios de producción²⁴⁶:

- El *efecto positivo* proviene del hecho de que una fuerza de trabajo más productiva supondrá para la empresa individualmente considerada una reducción de los costes laborales unitarios, lo que le permitirá ofrecer productos más baratos y aumentar sus ventas o, alternativamente, obtener un mayor plusvalor gracias al margen generado por la disminución del coste de producción de sus mercancías en comparación con el precio de mercado vigente en su sector. En términos agregados, coadyuvará a un aumento del plusvalor relativo obtenido por el capital, lo que expandirá la tasa de acumulación. El resultado será, pues, tanto a nivel individual como global, una mayor demanda de trabajo.

²⁴⁶El *efecto neto* de la mejora de la productividad sobre la demanda de trabajo y, consecuentemente, sobre los salarios, dependerá del resultado de la interacción de los dos efectos que estamos explicando. Esta cuestión, sin embargo, será analizada con más detalle en el epígrafe dedicado al fenómeno del *paro tecnológico* (§II.3.10.1.b).

Estos efectos positivos, sin embargo, ignoran aspectos esenciales que se deben incluir en el análisis. Si nos centramos en la empresa individual, una mejora de la productividad de su mano de obra redundará en una mayor cuota de mercado o beneficios más altos sólo mientras no se generalice al resto de empresas. Esto exigirá, por lo tanto, algún mecanismo posible de protección de la tecnología, los medios de producción o los procesos internos que permita monopolizar, aunque sólo sea temporalmente, su capacidad productiva incrementada. O, alternatively, exigirá un aumento permanentemente acelerado de la productividad por delante de los competidores. Por otro lado, las ventas de tal empresa, o del sector o país en su conjunto, sólo crecerán si existe o se puede estimular un potencial de demanda solvente suficiente de mercancías. De este modo, aumentará el plusvalor relativo únicamente si el mercado es capaz de absorber la oferta incrementada.

- Como consecuencia de todo ello, la mejora de la productividad de la fuerza de trabajo dejará de estimular la demanda laboral en el mismo instante en que se disemine por todas las empresas, sectores o países o cuando su ritmo de crecimiento no se vea acompañado de un aumento al menos proporcional del consumo y la inversión. Cuando esto ocurra, tendremos un efecto negativo de la mejora de la productividad sobre la demanda de trabajo y estaremos en el escenario típico del *paro tecnológico*, en el que la capacidad productiva incrementada no sólo no hace que las empresas demanden más fuerza de trabajo, sino que les permite o, incluso, las obliga a reducir sus plantillas para mantener el pulso competitivo y el ritmo de acumulación (§II.3.10.1.b).

Como cuarta variable, encontramos el *salario*. Suponiéndolo sólo como un coste de producción, resulta obvio que si crece, aumentará el coste laboral unitario y, consecuentemente, se reducirán las ventas si se sube el precio de mercado en paralelo al de producción o disminuirán los beneficios si se mantiene invariable. En resumidas cuentas, *ceteris paribus*, da lugar a un trasvase de ingresos del capital al trabajo, lo que hace que caiga la tasa de plusvalor y, con ella, la acumulación. A la inversa, cuanto menor sea el salario medio de un determinado sector, más empresas atraerá del resto de sectores y, de igual manera, cuanto más bajo sea el sueldo en un país o región, más empresas se trasladarán allí para ahorrar costes salariales.

Evidentemente, este análisis de efecto del salario sobre la demanda de trabajo es monocausal y cortoplacista, dado que no tiene en cuenta de ninguna manera la dinámica positiva que sobre la demanda agregada provoca la subida de la remuneración del trabajo, cuestión que destaca insistentemente la rama keynesiana de la ortodoxia y que está directamente relacionada con el primer factor que veíamos: la *demanda derivada*.

El estudio separado de la productividad y el salario como factores determinantes de la demanda de trabajo es, en realidad, parcial e inadecuado. Desde la perspectiva del capital, el salario es el coste de contar con mano de obra, pero tal coste no puede ser considerado como variable determinante de la cantidad de fuerza de trabajo que pretende contratar si no se re-

laciona con la capacidad productiva de dicha fuerza de trabajo. En efecto, la empresa, en su concepción unilateral del proceso productivo basada en la ganancia, tendrá en cuenta el coste salarial de cada unidad producida, no el de la fuerza de trabajo en su conjunto. De este modo, podrá tomar las decisiones oportunas respecto de su inversión en capital variable. Dado que el salario y la productividad tienen efectos *a priori* inversos sobre la demanda de trabajo, resulta imprescindible incorporar al análisis una variable relativa que integre ambos factores al mismo tiempo, de modo que nos permita conocer la evolución del coste salarial por unidad producida y no sólo la dinámica del salario o de la productividad de forma independiente. Esta variable en cuestión es el *coste laboral unitario (clu)* y constituye el quinto factor determinante de la demanda de trabajo (§II.3.5.5)

La relación entre *clu* y demanda de trabajo es evidentemente *inversa*, puesto que el aumento de esta variable supone un menor plusvalor por unidad de mercancía y, por lo tanto, una menor tasa de plusvalor general para el capital. Así, cualquier crecimiento del salario acompañado de un aumento en menor proporción o de una disminución de la productividad dará lugar a un incremento del *clu* que conducirá a una caída de la demanda de trabajo. Por el contrario, una mejora de la productividad acompañada de una caída o un aumento menor del salario hará caer el *clu* y, con ello, estimulará la demanda de trabajo²⁴⁷.

Cuestión distinta es la *elasticidad* de la demanda de trabajo ante cambios en el *clu* (o en el salario, cuando no se conoce adecuadamente la productividad), que puede variar en función del país, el sector o la empresa (DOBB, 1927: 135). Existen muchos casos en los que la imposibilidad de sustituir al trabajador por maquinaria o su dificultad para hacerlo en el corto plazo, ya sea por razones técnicas (como en el sector servicios), sociales (protestas, huelgas o boicots) o legales (gracias a la protección contra el despido que puede otorgar el Derecho laboral), hacen que la demanda laboral sea relativamente rígida. En estas situaciones, los salarios podrían aumentar sin afectar puntual o significativamente a la demanda de trabajo ni, por consiguiente, al desempleo (DOBB, 1927: 143-145). No obstante, no se trata ni de un caso generalizado ni de una posibilidad en el largo plazo, por lo que hemos de suponer que la demanda agregada de trabajo es más o menos elástica ante variaciones en los salarios. Dos son las razones fundamentales que justifican esta apreciación: porque la inversión es muy sensible a los cambios en la rentabilidad y, por lo tanto, huirá de los segmentos de negocio en los que el plusvalor y la ganancia se vean amenazados por el crecimiento de los salarios; y, además, porque cuanto más crecen los salarios y, con ellos, la necesidad de sustituir mano de obra por maquinaria, más estímulos surgen para posibilitar tal sustitución, lo que acelera los procesos de investigación, desarrollo e innovación que lo procuran.

²⁴⁷El concepto de *clu* y su relación con la demanda de trabajo tienen engarce directo con las teorías de los salarios de eficiencia que explicamos al estudiar el efecto de las variaciones salariales sobre la productividad (§II.2.13.3.d). Según estos postulados, las empresas deciden mantener salarios superiores al salario de equilibrio que vaciaría el mercado laboral porque esto impide caídas de la productividad (BOTWINICK, 1993: 54; YELLEN, 1986: 200). Así, la variable a considerar por el capital a la hora de establecer su nivel de demanda de trabajo no sería el salario, sino el *clu*, de modo que el nivel salarial óptimo no sería su mínimo, sino aquel que minimiza el *clu*.

Como decíamos al principio de este epígrafe, todos los factores explicados se resumen y resuelven en uno solo: las *expectativas de beneficios*. Así, en primer lugar, el *grado de mecanización* indicará qué parte de la inversión se dedicará a capital variable y, con ello, qué fracción del capital total será empleada en la única fuerza productiva que crea valor y plusvalor: la fuerza de trabajo. Por lo tanto, permite explicar el *plusvalor potencial* a partir de la parte del capital total invertido en su parte variable. En segundo lugar, la *demanda solvente* indica cuánto de ese plusvalor potencial podría materializar la empresa mediante las ventas, ya que determinará la capacidad total de absorción de mercancías del mercado. En tercer lugar, el *coste laboral unitario*, en cuanto variable que integra *productividad* y *salario*, refleja la competitividad de cada empresa, lo que determinará la cuota de mercado que le corresponderá a cada capital individual. Si agrupamos la demanda solvente y el coste laboral unitario, podremos averiguar las posibilidades de convertir el plusvalor potencial en *plusvalor actual*.

II.3.6.3 INTERACCIÓN SOCIAL DE OFERTA Y DEMANDA DE TRABAJO: LUCHA INTERCLASISTA Y COMPETENCIA INTRACLASISTA

El juego entre oferta y demanda en los mercados laborales no constituye de ningún modo una cuestión puramente técnica ni funciona bajo automatismos de mercado. Muy al contrario, responde a la lógica del beneficio que informa la dinámica capitalista y esconde una descarnada *lucha interclasista entre trabajo y capital* en la que los asalariados tratarán de maximizar sus ingresos y las empresas procurarán reducirlos en lo posible para optimizar el plusvalor. Así, el exceso de oferta laboral no sólo es la situación habitual en las economías capitalistas, sino el resultado directo de la forma concreta en que se aplica la tecnología y la maquinaria al proceso productivo y de la necesidad del capital de maximizar la tasa de plusvalor. Por ello, es el escenario social en el que más claramente se muestra la debilidad estructural de la clase trabajadora frente al capital, ya que es tanto causa como consecuencia de la naturaleza crónica del desempleo.

No obstante, la lucha interclasista no es la única dinámica de conflicto que se produce dentro de los mercados laborales. Entre los miembros de cada una de las dos clases sociales también reina la descoordinación y, más aún, una creciente *competencia intraclasista* que acentúa la tensión competitiva y las fricciones.

Por un lado, los *trabajadores* se ven en la obligación de luchar entre sí por lograr los mejores puestos vacantes en las empresas y sectores más competitivos con el objetivo de maximizar su salario, asegurar su estabilidad laboral y conseguir las mejores condiciones de trabajo. Esta competencia intestina, que se endurece enormemente en situaciones de desempleo masivo o crónico por exceso de oferta laboral, tiene dos consecuencias fundamentales:

— En primer lugar, empuja los salarios a la baja. Obviamente, como vendedores de una mercancía que son, los trabajadores no tendrán más remedio que aceptar el precio más competitivo que puedan para predominar frente al resto de candidatos. Tal dinámica conduce

directamente a aumentos del plusvalor sin necesidad siquiera de mejoras en la productividad y a un salario relativo en caída. Sobre todo si tenemos en cuenta que las condiciones de información y transparencia en los mercados laborales son especialmente opacas, lo que añade una dificultad más a la capacidad de decisión de los trabajadores. Esta dinámica se verá contrarrestada por la resistencia a la caída del valor pasivo de la fuerza de trabajo que, sin que sea posible determinar el resultado a priori.

- En segundo lugar, agrava la debilidad de los trabajadores más vulnerables o menos capaces de ofrecer un perfil competitivo en el mercado, incrementando el paro estructural en ciertos segmentos de población. Los ejemplos más obvios son los parados de larga duración, los jóvenes, los mayores, las mujeres y los inmigrantes.

Por otra parte, las *empresas*, como demandantes de fuerza de trabajo, intentarán atraer a los trabajadores más cualificados y productivos y, para ello, tratarán de ofrecer mejores salarios que sus competidores, siempre y cuando supongamos mercados competitivos. Esto tendrá dos efectos:

- En primer lugar, generará una tendencia al alza de los salarios inversa a la provocada por la competencia entre los trabajadores. El resultado final de la acción contraria de ambos vectores dependerá, básicamente, de la estructura del mercado laboral, de situación en la que se encuentre la economía, del tamaño, configuración y evolución de la población, del grado de desarrollo de los sindicatos y de la superestructura.
- En segundo lugar, dentro de cada mercado, las empresas dominantes podrán ofrecer remuneraciones mucho más altas que las firmas con menos poder, lo que atraerá en mayor medida a los mejores trabajadores hacia aquéllas. Esto tendrá dos consecuencias obvias:
 - Por un lado, permitiría a estas empresas aumentar su productividad y acelerará los procesos de *concentración*, gracias a tasas de ganancia y de acumulación superiores, y de *centralización*, como consecuencia de la desaparición o la compra de las compañías menos competitivas en favor de las más fuertes.
 - Y, por otro lado, tendrá un efecto directo sobre los movimientos de la oferta de trabajo, puesto que estimulará el flujo de trabajadores hacia los sectores y las empresas que mejores salarios paguen.

II.3.6.4 EL MERCADO LABORAL COMO OLIGOPSONIO O MONOPSONIO

Los autores habitualmente llamados neoclásicos estudian el mercado laboral sobre la base de la teoría de la competencia perfecta, es decir, suponiendo que la compraventa de fuerza de trabajo se realiza libre e individualmente, sin que ninguno de los dos agentes involucrados tenga mayor poder de negociación que el otro²⁴⁸. Ni los clásicos (SMITH, 1776: 110-111) ni, por

²⁴⁸En rigor, lo que los economistas liberales del siglo XIX como *John Stuart Mill*, *Jevons* (DOBB, 1927: 132) y los neoliberales del siglo XX y XXI como *Robbins*, *Henderson*, *Hicks* (*ibidem*: 133) afirman es que ni los sindicatos ni el Estado pueden influir más que de forma efímera en la dinámica salarial, puesto que ésta depende, en última instancia, de la productividad marginal y de la interacción de oferta y demanda (BOTWINICK, 1993: 62-66).

supuesto, *Marx*, caen en semejante ejercicio de voluntarismo ajeno a la realidad. Es cierto que *Marx* realiza su análisis del capitalismo partiendo de ese mismo fundamento con el fin de comprender sus cimientos con un nivel de abstracción suficiente y para demostrar que la explotación existe necesariamente, más allá del grado de concentración de los mercados. Sin embargo, no deja de ser consciente de la inconsistencia que esta suposición conlleva a la hora de comprobar la dinámica empírica real de la economía. En efecto, no es ajeno al hecho (hoy mucho más evidente) de que estos mercados pueden (y suelen) no ser perfectamente competitivos por dos causas principales:

- En primer lugar, porque las empresas, por su número y su calidad de demandantes de fuerza de trabajo, tienen un poder de mercado muy superior a los trabajadores, lo que les permite presionar los salarios a la baja hasta, incluso, hacerlos inferiores al propio valor pasivo de la fuerza de trabajo en ciertos momentos. *Marx* consideraba esta cuestión como la segunda causa contrarrestante de la LCTTG, aunque no la llegó a desarrollar (K3: 235).
- Y en segundo lugar, porque, como reacción al desequilibrio de poder a favor del capital, el movimiento obrero, la acción de los sindicatos y la eventual negociación colectiva se constituyen como mecanismos destinados, en gran parte, a ser factores de elevación de los salarios, incluso por encima del valor pasivo de la fuerza de trabajo en momentos determinados, o de contención de la oferta de trabajo (K1: 542; SPG: 109-136).

Aunque ambos elementos se dan habitualmente en las economías capitalistas desarrolladas, como tendremos ocasión de comprobar ampliamente en el estudio del caso sueco, están muy lejos de ser equivalentes²⁴⁹. La razón principal es que, mientras el poder relativo de las empresas procede de la propia estructura del mercado, el de los trabajadores tiene un origen —y, por lo tanto, un condicionante— político y social.

De la mano del doble proceso de concentración y centralización del capital y de la asalariación de la población activa, el número de empresas que conforman la demanda y el de trabajadores potenciales que componen la oferta es evidentemente muy distinto, lo que convierte a los mercados laborales en modelos claros de *oligopsonio*, cuando no de *monopsonio*, como en el caso de los monopolios comerciales o de los empleados públicos (SCHULTEN, BISPINCK Y SCHÄFER, 2006: 5). En estructuras de mercado de este tipo, la teoría dice que los precios se situarán por debajo del nivel de equilibrio que habría en mercados de competencia perfecta. En la práctica, hace que los salarios se estanquen o alcancen una tendencia decadente. Y esto puede deberse tanto a una tendencia a la consecución de acuerdos más o menos tácitos entre las empresas para no elevar los salarios por encima de ciertos niveles (una suer-

²⁴⁹Resulta muy significativo cómo los textos convencionales destacan *siempre* la segunda de estas dos causas, insistiendo en los nocivos efectos distorsionadores sobre la dinámica del libre mercado y su supuesta eficiencia que tiene el “monopolio legal de la provisión de servicios laborales” (SAMUELSON Y NORDHAUS, 1985 [2006]: 249) de los sindicatos, cuyas acciones “obligan a las empresas a ofrecer salarios, prestaciones y condiciones de trabajo por encima del nivel competitivo” (*loc. cit.*), mientras ignoran taxativamente la primera como si no existiera. Esto no es nuevo, desde luego, ya que el propio *Adam Smith* reconocía abiertamente esta forma sesgada de interpretar la realidad (SMITH, 1776: 111-112).

te de cártel) como, sencillamente, a una dinámica de mercado de permanente exceso de oferta alentada por un ejército industrial de reserva creciente, máxime cuando la condición de disponibilidad y transparencia en la información que caracteriza a los mercados competitivos es prácticamente inexistente en estos casos (DOBBS, 1927: 141).

II.3.6.5 LOS SINDICATOS

“El capitalismo es un sistema en el cual los trabajadores compiten unos con otros excepto en el caso en que estén organizados como clase.”

Adam Przeworski²⁵⁰

En los albores de la industrialización europea, cuando no existía la posibilidad de acción colectiva obrera alguna y la pauperización de la clase trabajadora era absoluta, los asalariados se enfrentaban al capital individual y competitivamente, es decir, en flagrante inferioridad de condiciones y sometidos a la necesidad imperiosa de vender su fuerza de trabajo antes que los demás candidatos para poder acceder a sus medios de vida. Con el tiempo, los inicios del movimiento obrero y la posterior formación de los sindicatos llegaron a establecer una posición colectiva del trabajo frente al capital que permitía un contrapeso al poder hegemónico de las empresas en los mercados laborales²⁵¹ (LUXEMBURGO, 1900: 76-77). Finalmente, la institucionalización del conflicto mediante la negociación colectiva establece un nuevo tipo de relación en el mercado laboral en la que los asalariados ya no actúan individualmente, sino de forma colectiva, tanto en la determinación de los salarios como de las demás condiciones de trabajo.

Mediante la *negociación colectiva*, los representantes de los trabajadores y las empresas establecen, a través de acuerdos, un marco más o menos concreto de determinación y evolución de los salarios y de las condiciones laborales. Este proceso puede darse de forma *centralizada*, cuando afecta a toda la economía de un país²⁵², o *descentralizada*, cuando se aplica por sectores, regiones o, incluso, empresas. Asimismo, el *Estado* puede desempeñar un papel más o menos activo en el proceso de negociación, de manera que podemos encontrar ciertos países en los que su influencia es directa y decisiva y otros en los que no interviene en absoluto o lo hace de manera marginal como simple garante legal de los resultados, de modo que la dinámica de conflicto, negociación y convenio vendrá dada exclusivamente por la correlación directa de fuerzas entre trabajo y capital²⁵³.

²⁵⁰PRZEWORSKI, 1985: 31.

²⁵¹La acción de los sindicatos y su capacidad de presión fueron destacadas como elementos de primer orden en la formación de los salarios por autores pioneros como McCulloch o Torrens, ricardianos que resultarían heterodoxos entre los clásicos al reconocer la importancia de este factor (GALLEGO, 2009: 50-52, 54-57).

²⁵²Caso de la negociación colectiva centralizada característica del modelo Rehn-Meidner (§V.3).

²⁵³En el caso de Suecia durante el periodo estudiado, el Estado podía facilitar el establecimiento de un marco legal adecuado para la implementación de los acuerdos, tratar de dinamizar un proceso estacando mediante diversas propuestas o establecer un mecanismo de mediación entre capital y trabajo. Sin embargo, en ningún caso se trata

La negociación colectiva permite, pues, que ambos fenómenos —el poder económico necesario de las empresas en los mercados laborales y el poder sociopolítico contingente de los sindicatos en la negociación colectiva— coexistan en un sistema de determinación de salarios en ocasiones definido como corporativista²⁵⁴ (FELLMAN et al., 2008: 59). Sin embargo, mientras el poder del capital en los mercados laborales tiende a aumentar como parte de la dinámica propia del capitalismo de la mano de la disminución del número de capitales y su mayor tamaño individual como resultado de la combinación de los fenómenos de la concentración y la centralización, y también del aumento relativo del número de trabajadores que genera la asalarización, el poder del trabajo es de carácter extraeconómico y, por ello, no sólo ajeno, sino incluso contrario a la lógica evolutiva del sistema. Aunque es obvio que la asalarización conduce a un creciente peso demográfico de los trabajadores en la sociedad y, con ello, a un mayor poder numérico en un régimen democrático (PRZEWORSKI, 1985: 28-30), lo cierto es que su traducción en capacidad de acción colectiva, así como su plasmación política, no es automática, sino que depende de su nivel de conciencia de clase, algo extremadamente vulnerable tanto a la capacidad de manipulación de la realidad cultural, mediática y educativa del capital y del Estado como a la concepción subjetiva del grado de bienestar material del propio trabajador. Por otro lado, su constitución legal en forma de sindicatos, partidos o asociaciones depende del tipo de régimen político establecido. Así, la democracia liberal representativa, como reflejo y apoyo superestructural del capitalismo, acaba aceptando a estos interlocutores socioeconómicos como mal menor a cambio de su integración y dilución en el aparato institucional de la sociedad capitalista y de la adaptación de la lucha obrera a las normas de funcionamiento del sistema político, que son las del modo de producción capitalista.

En todo caso, la negociación colectiva y el convenio no son más la manifestación no violenta del conflicto esencial entre capital y trabajo, no su abolición ni su negación²⁵⁵. Su implantación en el seno del modo de producción capitalista a través de un complejo armazón de instituciones, ideología y valores sirve para que el movimiento obrero, como dinámica sociopolítica contraria a la dominación del capital, encuentre acomodo institucional a costa de un mayor o menor grado de contención y siempre con el permiso (más o menos forzado) del poder fáctico del capital y su expresión legal: el Estado.

La acción de los sindicatos, como veremos con claridad en el caso de Suecia, tiene efectos tanto más determinantes sobre el establecimiento de los salarios cuanto mayor sea su poder

de iniciativas que las partes implicadas deban acatar o, ni siquiera, tener en cuenta (§V.3.2).

²⁵⁴En realidad, el corporativismo que puede generar la negociación colectiva no ha de ser apadrinado, liderado o regulado por el Estado, sino que puede funcionar mediante la interacción directa e independiente de los representantes del capital y el trabajo sin ninguna intervención estatal en absoluto. Ese es precisamente, como veremos, el caso de Suecia (§IV. 5.2.3.a, §V.1.1).

²⁵⁵En este sentido, es interesante la distinción teórica entre la naturaleza profunda de la *negociación colectiva*, que no es otra que la lucha de clases, y la esencia armnicista y cooperativista de otras perspectivas como, por ejemplo, la *mutualista* o *de consenso*, perfectamente ajena al conflicto fundamental que rige el modo de producción capitalista y a la concepción marxista. Se puede ver un somero análisis de esta diferenciación en DERBER, 2002.

de representación y de negociación²⁵⁶. En su papel político como representante colectivo del trabajo tenderá teóricamente a procurar incrementos salariales superiores a los que generaría la dinámica de imposición individual del salario propia del mecanismo del mercado de trabajo sin regular, gracias a su capacidad para limitar la oferta de fuerza de trabajo y para presionar al capital a través de la negociación colectiva o el conflicto laboral. Sin embargo, los efectos empíricos de su acción no siempre son tan claros, como demostrará ampliamente la labor de relativa contención salarial y pacificación que los sindicatos suecos desempeñaron durante los años del modelo Rehn-Meidner (§IV.5.2.3.a, §VI.1.3).

II.3.6.6 DETERMINACIÓN DEL SALARIO DE LOS EMPLEADOS PÚBLICOS

Evidentemente, los mecanismos de determinación salarial que hemos explicado hasta aquí no son de aplicación en el caso de los empleados públicos por una razón básica: la demanda de trabajo del Estado no responde a los mismos factores que la demanda de trabajo del capital. En efecto, puesto que la obtención de beneficios no es ni el objetivo principal del Estado ni su condición de existencia, las expectativas de ganancias, en cuanto determinante último de la demanda de trabajo, no funcionan en el caso del empleo público.

Se podría pensar que la demanda de trabajo del Estado responde a las necesidades de servicios públicos de la ciudadanía, de modo que tales necesidades determinarían dicha demanda de modo similar a como lo hace la demanda de bienes de consumo y capital en el caso del empleo privado. Así, una vez establecida la carga total de trabajo que el funcionamiento de los servicios públicos exige —sea cual sea la forma de determinar la calidad y cantidad de tales servicios públicos—, la demanda resultante se cruzaría con la oferta de trabajo en cada mercado laboral y daría lugar al salario correspondiente. Después, la competencia intraclasisista entre los aspirantes a trabajadores públicos, el efecto del régimen monopsónico del mercado de empleo público (ambas dinámicas traducidas fundamentalmente en procesos de selección objetivos y más o menos complejos, como las oposiciones) y la negociación o el conflicto colectivo entre el Estado y los sindicatos de empleados públicos daría el resultado final.

Aunque esta dinámica no parece infundada, lo cierto es que factores como el carácter monopsónico del mercado de empleo público, la naturaleza no mercantil y política del Estado, la dificultad de medir la productividad de sus trabajadores, su régimen contractual particular o el habitual mayor grado de afiliación sindical entre sus filas (LAMO, PÉREZ Y SCHUKNECHT, 2012: 231), hacen que el proceso resulte muy complejo y extremadamente difícil de trazar en términos económicos sin atender a variables electorales, políticas y burocráticas, cuya determinación escapa por completo a nuestra tesis. En cualquier caso, hay una pregunta que sí merece la pena tratar de responder, ya que da algunas pistas fundamentales acerca del proceso de construcción de los salarios públicos (y también de los privados): ¿existe algún tipo de inte-

²⁵⁶En nuestro análisis obviamos, por parecernos radicalmente inconsistente, la visión neoclásica según la cual la existencia de los sindicatos no sólo es inútil para elevar los salarios, sino contraproducente, puesto que acaba aumentando el paro, presionando a la baja los sueldos y aumentando la desigualdad salarial entre sectores.

racción o influencia recíproca entre los salarios públicos y los privados? Y, en caso de que así fuera, ¿cuál es el sentido de tal influencia?

Lo cierto es que la cuestión no está resuelta en el plano teórico. Los autores marxistas que tratan este tema consideran que los salarios públicos se determinan “necesariamente por su alineamiento con los salarios del sector privado” (GILL, 1996: 267), de manera que reconocen una influencia directa y decisiva del resultado del proceso de construcción de los salarios privados sobre el mecanismo de fijación de los públicos. La idea es coherente con la teoría que hemos expuesto hasta aquí, puesto que “si los asalariados del sector privado se encuentran *directamente* enfrente del capital, los asalariados del sector públicos están enfrente *indirectamente*, por intermedio del Estado, cuya función es la de asegurar la preservación de las bases de la sociedad, es decir, de los intereses privados” (GILL, 1996: 267-268; *cursivas doc.*).

En el plano empírico, los estudios disponibles no arrojan resultados concluyentes, dado que el sentido la influencia entre ambos sectores depende del país analizado²⁵⁷. No obstante, el caso sueco ha sido objeto de una atención destacada, por lo que será estudiado con más detalle en próximos capítulos (§V.4.4.9).

II.3.6.7 EL PAPEL DEL ESTADO EN LA DETERMINACIÓN DE LOS SALARIOS: POLÍTICA DE RENTAS Y SALARIO MÍNIMO

II.3.6.7.a Política de rentas

Cuando el Estado toma un papel activo en la negociación colectiva entre trabajo y capital, entonces entramos en un sistema tripartito de establecimiento del marco salarial que formaría el núcleo esencial de la llamada *política de rentas*. En este caso, ya sea mediante legislación directa, presión sobre alguna de las partes o arbitraje, el Estado se convierte en factor determinante de la evolución del salario. Por lo tanto, serán sus pretensiones económicas y sus servidumbres políticas y sociales las que marquen la orientación de su influencia, aunque, en realidad, su objetivo principal suele ser coadyuvar a la limitación de la subida de los salarios frente a un poder obrero o sindical que pueda poner en peligro la tasa de plusvalor y, por ende, la dinámica de acumulación. Es por esta razón que el término “política de rentas” no deja de ser un mero eufemismo para referirse a lo que en el fondo no es sino una *política de control o contención de los salarios* (SAMPEDRO, 1976: 71-72, 125).

Como es obvio, la política de rentas funciona de manera distinta en el sector público y en el privado. En el primer caso, el Estado tiene la potestad de forzar congelaciones o bajadas salariales a los empleados públicos con la única oposición de los sindicatos de este sector y con la formidable arma que supone su poder legislativo. En el segundo, no podrá ir más allá de intentar influir o presionar en el proceso de negociación entre patronal y sindicatos, sin que

²⁵⁷Por ejemplo, el análisis de Lamo, Pérez y Schuknecht (2012) sobre 18 países de Europa y Norteamérica indica que en los países europeos meridionales, Reino Unido, Canadá y EE.UU. hay evidencias notables de que, en el largo plazo, la influencia de los salarios privados en la determinación de los públicos es mayor que la inversa, mientras que en las naciones centrales y nórdicas (a excepción, precisamente, de Suecia), los resultados son contrarios.

el control directo de los salarios sea una medida aceptable en el modo de producción capitalista más que en casos de especial urgencia o gravedad (guerras, catástrofes...).

II.3.6.7.b El salario mínimo

La dinámica de configuración del salario hace que, obviamente, no exista ningún límite mínimo absoluto más allá del que posibilita la propia supervivencia física del trabajador. Sin embargo, la lucha del movimiento obrero por revertir el desequilibrio estructural de poder entre trabajo y capital (SCHULTEN, BISPINCK Y SCHÄFER, 2006: 2) y por lograr mejoras en el bienestar material de los asalariados y conseguir una parte razonable de los constantes y enormes avances en la productividad, junto al papel estabilizador del Estado, que tratará de impedir caídas salariales excesivas que pongan en peligro la demanda efectiva necesaria o, incluso, el orden social, han hecho que en todos los países capitalistas desarrollados se haya implantado una u otra forma de *salario mínimo*²⁵⁸. Existen dos mecanismos básicos de establecimiento del salario mínimo:

- *A través de los convenios colectivos*. En estos casos, la negociación entre trabajo y capital establece un mínimo por región, sector, industria, empresa o profesión que ha de ser observado por los empleadores en la celebración de los contratos laborales. Esta modalidad es la preferida por los sindicatos en los países donde su poder es elevado, puesto que permite una mayor influencia en su determinación y, como consecuencia, suele generar mínimos más altos. Es el sistema habitual en todos los países escandinavos —incluida Suecia (§V.3.2)—, en Alemania²⁵⁹, en Austria y en Italia (SCHULTEN, BISPINCK Y SCHÄFER, 2006: 12; SKEDINGER, 2008: 1-3, 28).
- *Por ley*. El Estado, en una variante de carácter más estructural que la típicamente discrecional política de rentas, establece un salario mínimo interprofesional, es decir, único para todo el país y para todos los sectores, las industrias, las empresas y las profesiones. Se da generalmente cuando la debilidad sindical impide o desaconseja la modalidad anterior. En este caso, la normativa no surge de la negociación entre trabajo y capital, sino del marco político, y esto suele hacer que el resultado sea menos ambicioso. Es el sistema típico de la Europa meridional y oriental y de los países anglosajones²⁶⁰ (SCHULTEN, BISPINCK Y SCHÄFER, 2006: 6-7).

La importancia del salario mínimo para la clase trabajadora es tanto mayor cuanto menor sea su poder de negociación o de conflicto frente al capital, algo que suele reflejarse fielmente

²⁵⁸Casi 120 países del mundo han ratificado alguna de las dos Convenciones de la OIT sobre salario mínimo y, en la actualidad, no hay ningún país europeo que no contemple algún tipo de regulación sobre esta cuestión (SCHULTEN, BISPINCK Y SCHÄFER, 2006: 1).

²⁵⁹Sin embargo, el estancamiento salarial sufrido por la clase trabajadora en Alemania en los últimos tiempos ha hecho que el SPD instara a la CDU a aceptar una propuesta de implantación de salario mínimo interprofesional a nivel interestatal a cambio de formar una nueva *Große Koalition* (Merkel concede al SPD el salario mínimo. El País, 21/11/2013].

²⁶⁰De hecho, los primeros países del mundo en establecer un salario mínimo por ley fueron Nueva Zelanda (1894), Australia (1896) y Reino Unido (1908).

en el salario relativo y que depende en gran medida del grado de desarrollo del capitalismo en el país, de la superestructura sociopolítica y de su historia. La existencia o no de los tristemente célebres *working poor* (§II.2.5.2, n. 79), por ejemplo, depende directamente de si hay o no un salario mínimo y de su cuantía (SCHULTEN, BISPINCK Y SCHÄFER, 2006: 16), lo que hace que en países con salarios mínimos por convenio relativamente elevados, como Suecia, este fenómeno no sea habitual (SKEDINGER, 2008: 1, 12, 28).

La crítica del paradigma ortodoxo al salario mínimo no es, por obvia, menos repetida²⁶¹ (SAMUELSON Y NORDHAUS, 1985 [2006]: 75-77; SCHULTEN, BISPINCK Y SCHÄFER, 2006: 4): un salario situado “artificialmente” por encima del equilibrio de mercado provoca paro automática e inevitablemente, lo que empuja los salarios a la baja y hace que esta medida no sólo sea inútil para mejorar la remuneración del trabajo, sino que empeora la situación de los asalariados, en general, y de los localizados en los tramos inferiores de la escala retributiva, en particular. Y si, por el contrario, se sitúa por debajo del salario de equilibrio, entonces no sirve absolutamente para nada. Este tipo de perspectivas se basan en la suposición de que el mercado laboral cumple las premisas ideales del mercado de competencia perfecta, por lo que un precio mínimo distorsiona la supuestamente inmejorable asignación de recursos del mercado (SCHULTEN, BISPINCK Y SCHÄFER, 2006: 5). La realidad de los mercados de trabajo difiere tan brutalmente de este tipo de construcciones teóricas que sus resultados y recomendaciones no pueden ser considerados más que como propuestas políticas de economía normativa, y no como conclusiones científicas, como pretenden asegurar²⁶².

Otras escuelas convencionales no tan sometidas a los rigores de la ortodoxia consideran, sobre la base de los principios de las teorías de los salarios de eficiencia, que el salario mínimo puede servir para generar una mayor productividad que un salario de mercado inferior, lo que serviría para reducir los costes laborales unitarios y, consecuentemente, no sólo no produciría paro, sino que aceleraría el proceso de acumulación y la demanda de trabajo (*ibídem*: 5-6). Los autores keynesianos, obviamente, insisten en el efecto positivo que el salario mínimo tendría sobre la demanda agregada, sobre todo, considerando la elevada propensión al consumo de los asalariados situados en los niveles inferiores de la escala retributiva.

Para el *paradigma marxista*, la existencia y la evolución adecuada del salario mínimo sirven para asegurar, al menos, un salario real suficiente, lo que mantendría o aumentaría el valor pasivo de la fuerza de trabajo, y, al mismo tiempo, un salario relativo en condiciones, lo que ayudaría a los asalariados a asegurarse una parte medianamente equilibrada de las mejoras en la productividad. Por lo tanto, su establecimiento, ya sea por convenio colectivo o por

²⁶¹Probablemente, el más renombrado e insistente enemigo del salario mínimo sea *Gary Becker*, quien no deja de advertir reiteradamente sobre la necesidad de eliminarlo para reducir el desempleo (www.becker-posner-blog.com, compartido con *Richard Posner*).

²⁶²De hecho, los estudios empíricos que cuestionan el supuesto efecto negativo del salario mínimo sobre el empleo y los salarios que tanto tiempo ha sido dogma de fe en el *mainstream* son cada vez más concluyentes e influyentes (destacan los trabajos de *Card y Krueger* en EE.UU., citados en SCHULTEN, BISPINCK Y SCHÄFER, 2006).

ley, es una forma de hacer frente al poder de imposición del capital y, aunque no pone en duda la lógica de la acumulación, sí puede ayudar tanto a mantener unos estándares de vida dignos a la clase trabajadora como a contrarrestar la tendencia sistemática al subconsumo del propio modo de producción capitalista.

II.3.6.8 EL PROCESO COMPLETO DE FORMACIÓN DEL SALARIO

El salario nominal, de cuya formación nos hemos ocupado con detalle, establece la base sobre la que se construye el salario real. Para completar la conexión entre ambos, hemos de introducir la variación de los precios de los bienes de consumo como factor explicativo, fenómeno del que nos ocupamos en el epígrafe siguiente. En realidad, se trata de una cuestión sencilla en su fundamento: es obvio que si los precios se incrementan más (menos) que el salario nominal, entonces el salario real caerá (aumentará), puesto que la pérdida de valor del dinero, al ser mayor (menor) que la subida del salario monetario, hará disminuir (aumentar) el monto de valores de uso a los que éste permite acceder.

Esta interacción entre precios y salario completa la explicación teórica del proceso de construcción del salario al conectar la determinación del *valor pasivo de la fuerza de trabajo* generada en la *esfera de la producción* con la del *salario nominal*, establecida en la *esfera de la circulación*, de modo que permite comprender la formación del *salario real*, verdadero determinante de la parte de la producción social que va a parar a la clase trabajadora.

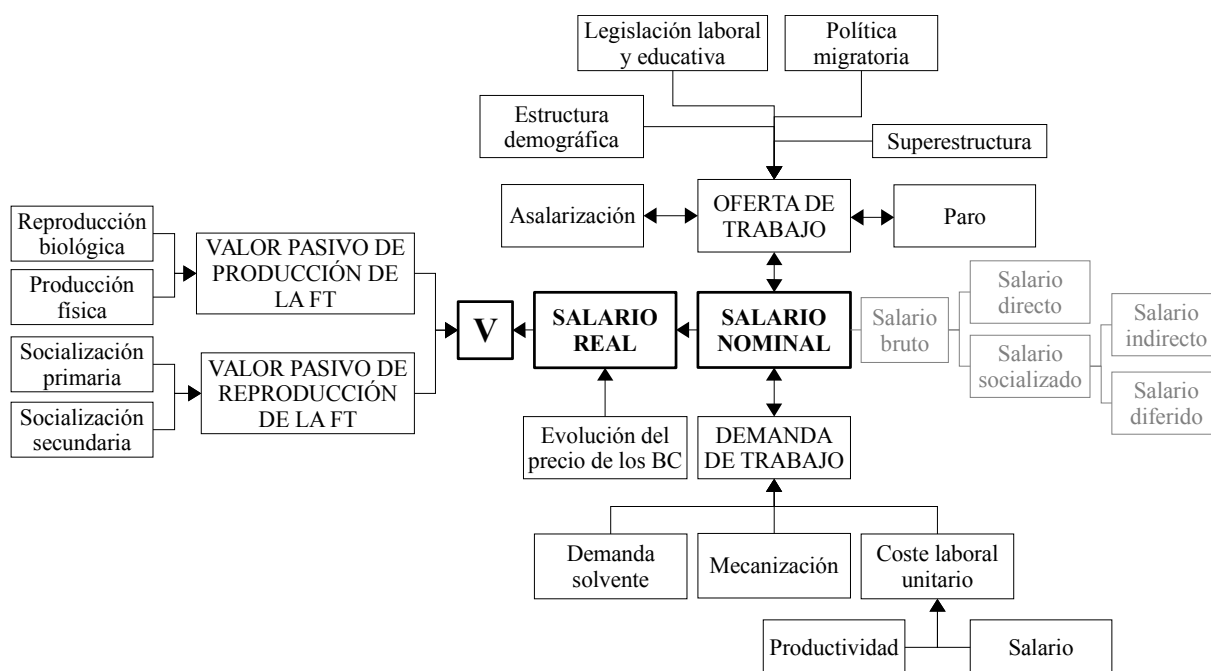
Como vemos en el *Esquema i*, la oferta de trabajo viene determinada por el grado de asalariación (que, a su vez, está influido por la oferta de trabajo), la estructura demográfica, la legislación laboral y educativa, la política migratoria, la superestructura y el paro (que, obviamente, también es el resultado de la evolución la oferta de trabajo y su interacción con la demanda). Esta oferta de trabajo será factor esencial en la configuración del salario nominal y, en sentido contrario, el salario nominal (de la mano del salario directo y el diferido, como parte del socializado) será decisivo para la determinación de la oferta laboral.

Por otro lado, la demanda de trabajo vendrá dada por la combinación de varios factores: la demanda solvente de bienes de consumo y capital, el grado de mecanización y el coste laboral unitario. Ésta última variable está determinada por la acción simultánea de la productividad y el salario.

La evolución de los precios de los bienes de consumo en combinación con la del salario nominal decidirá el salario real de los trabajadores, es decir, la cantidad y calidad de medios de vida que podrán adquirir gracias a la venta de su fuerza de trabajo.

Además, el valor pasivo de la fuerza de trabajo estará compuesto por el valor pasivo de producción de la fuerza de trabajo, que depende de las condiciones de reproducción biológica y producción física del trabajador, y su valor pasivo de reproducción, que viene definido en función de la socialización primaria y secundaria del individuo.

El valor pasivo de la fuerza de trabajo como dato surgido de las necesidades materiales del asalariado se verá confrontado con el salario real, que decidirá en última instancia la posibilidad de realización de ese valor pasivo.



[ESQUEMA i] Proceso de formación del salario

Fuente: elaboración propia

II.3.7 SALARIOS E INFLACIÓN

“La inflación es una necesidad para mantener el beneficio.”

Jacques Attali²⁶³.

La distinción entre salario real y nominal que hemos empleado hasta el momento motiva una pequeña digresión que debe servir para explicar la relación entre salarios y precios desde la perspectiva marxista y, con ello, la funcionalidad de la inflación para estimular la dinámica de explotación y acumulación. Esta cuestión adquirió una relevancia económica, política y académica extraordinaria a raíz de la explosión de la inflación durante la década de los setenta y el consiguiente ascenso de las teorías monetaristas y neoliberales dedicadas a crear y expandir un paradigma cuyo núcleo no es otro que el *ajuste salarial permanente*, factor político que ha ejercido una irreprimible influencia en todo el planeta (ÁLVAREZ ET AL., 2009; ARRIZABALO, 1997) y que, del mismo modo, ha determinado en gran medida la deriva de la socialdemocracia sueca.

²⁶³ Citado en SAMPEDRO, 1976: 128.

II.3.7.1 PRECIOS Y OFERTA MONETARIA

Lo primero a destacar en el análisis superficial de la teoría marxista de la inflación que planteamos es que considera la relación entre los precios y la cantidad de dinero en circulación de forma exactamente inversa a como lo hacen las teorías cuantitativas²⁶⁴. En efecto, estas teorías consideran que el ascenso de los precios depende directamente de la oferta monetaria, puesto que, según *Friedman*, “siempre y en todas partes, la inflación es un fenómeno monetario” (GAMBLE Y WALTON, 1976: 116). De esta modo, la evolución de los precios dependerá directamente de la variación de la oferta de dinero y de su velocidad de circulación —que es prácticamente constante— e inversamente del volumen de transacciones comerciales. El corolario de estos argumentos es obvio: bastaría con un control adecuado de la oferta monetaria por parte de una autoridad “independiente” para acabar de raíz con el problema de la inflación (KATZ, 2010: 174; TORRES, 2005: 416;), fueran cuales fueran sus consecuencias sobre el desempleo o el gasto público (GAMBLE Y WALTON, 1976: 47, 50). Esta teoría, sin embargo, resulta escasamente aceptable como explicación científica del fenómeno de la inflación²⁶⁵.

La teoría marxista, al contrario que las tesis cuantitativas (GILL, 1996: 161), estima que la cantidad de dinero “es función directa del volumen de las transacciones y del nivel de precios y función inversa de la velocidad de circulación de la moneda” (*ibídem*: 155; K1: 76)²⁶⁶.

II.3.7.2 SALARIOS, DEMANDA Y COSTES

Al desechar las teorías cuantitativas, nos encontramos frente a frente con un hecho obvio: la raíz del fenómeno inflacionario no se encuentra en el dinero en sí, sino en la lógica de funcionamiento del modo de producción capitalista y su dinámica de explotación. Por lo tanto, debemos buscar una explicación social a la inflación que, de hecho, es también la que persiguen las teorías convencionales menos sometidas a las entelequias monetaristas. Y esa explicación social tiene que ver, obviamente, con los conflictos entre agentes económicos y, sobre todo, entre clases sociales que caracterizan al capitalismo. Así pues, la inflación es también,

²⁶⁴Las teorías cuantitativas resurgen con fuerza en los siglos XIX y XX de la mano de *Irving Fisher* y *Milton Friedman*, aunque sus orígenes se remontan hasta la *Escuela de Salamanca* (*Domingo de Soto*, *Martin de Azpilcueta*), *Jean Bodin*, *Richard Cantillon*, *David Hume* y *David Ricardo* (PERDICES, 2003: 31-34, 240-244, 251-258; SAMPEDRO, 1976: 37-40;).

²⁶⁵Sin entrar en detalles, podríamos recordar que esta perspectiva basada en la teoría cuantitativa se atreve a afirmar algo tan increíblemente peregrino como que la expansión monetaria es la que provoca siempre la inflación porque se puede demostrar con datos históricos que todo proceso de inflación elevada se ve acompañado de un aumento de la cantidad de dinero en circulación (GAMBLE Y WALTON, 1976: 94). Así, según *Friedman*, “Toda inflación grave ha sido producida por la expansión monetaria” (FRIEDMAN, 1968: 12; *trad. doc.*). Lamentablemente, esta conclusión confunde una condición para la subida de los precios (que aumente la oferta monetaria) con su causa. Como afirma *Sampedro*: “No puede haber ningún ejemplo opuesto [a la afirmación estadística de *Friedman*] por la sencilla razón de que la materialización de un alza considerable de los precios exige el aumento de la cantidad de dinero” (SAMPEDRO, 1976: 46; *cursivas doc.*).

²⁶⁶Podemos expresar esta proposición mediante la función $M=(P \cdot Q)/V$ (GILL, 1996: 161), que no se trata de una simple manipulación aritmética de la identidad contable $M \cdot V = P \cdot Q$, sino de una interpretación concreta de la causalidad recíproca entre sus cuatro elementos y contraria a la del monetarismo, que respondería a la fórmula $P=(M \cdot V)/Q$ según la cual, los precios dependen de la oferta monetaria (GAMBLE Y WALTON, 1976: 94).

como no podía ser de otra manera tratándose de un fenómeno económico característico del capitalismo, una cuestión de lucha de clases (SAMPEDRO, 1976: 125, 126).

En este sentido, el paradigma ortodoxo centra sus esfuerzos al explicar la inflación en identificar los salarios como causa fundamental del aumento de los precios. Para ello, desarrolla una serie de teorías parciales que conforman dos grandes variantes en la interpretación de la inflación que, aunque son distintas, comparten las mismas raíces. Por un lado, la corriente keynesiana desarrolla las teorías de la *inflación de demanda* (*demand-pull inflation*) y la *inflación de costes* (*cost-push inflation*), a las que se añadiría, tras la estupefacción causada por la estanflación sobrevenida con la crisis de los setenta y la consecuente falsación de la *curva de Phillips* (GAMBLE Y WALTON, 1976: 37, 80-81; SAMPEDRO, 1976: 60), la teoría de la *inflación estructural* (*built-in inflation*) impulsada por los nekeynesianos (DOBB, 1927: 93; SAMPEDRO, 1976: 39). Así, según estas tesis, la inflación sería debida fundamentalmente al aumento “excesivo” de los salarios, ya sea por causar un crecimiento demasiado elevado de la demanda solvente en unos mercados de bienes de consumo que resultarían incapaces de reestructurar a tiempo su capacidad productiva²⁶⁷, por producir un incremento del coste laboral unitario de las mercancías a causa el crecimiento del capital variable necesario para su producción (espiral salarios-precios), o por el “efecto resaca” que generan las exigencias salariales de los trabajadores por la vía de la negociación colectiva, el conflicto laboral o el establecimiento de mecanismos automáticos como la indexación dirigidos a mantener su salario real ante subidas en los precios (espiral precios-salarios).

Estos planteamientos llevan a sus autores y, sobre todo, a sus usuarios políticos a localizar la causa esencial de la inflación en unos salarios demasiado altos debidos al funcionamiento irregular del mercado de trabajo causado por la capacidad monopólica de los sindicatos para exigir subidas salariales, sin importar en absoluto que esta supuesta causalidad no se haya podido demostrar fehacientemente (GAMBLE Y WALTON, 1976: 24, 26, 34, 38).

Pero esta visión ortodoxa de la inflación ni es nueva ni científicamente aceptable. No resulta inédita porque culpabilizar a los trabajadores de la subida de los precios ha sido una constante entre los economistas adeptos al capital desde los albores de este modo de producción (K2: 303-304). Y tampoco es aceptable científicamente por *dos razones fundamentales*: no considera todas las variables determinantes del fenómeno y no prueba suficientemente el sentido de la causalidad entre salarios e inflación.

En primer lugar, la inflación es un fenómeno complejo que depende de múltiples factores y diversos agentes económicos con pesos variables sobre su dinámica, puesto que, como hemos visto, los precios se forman a partir de los valores (KATZ, 2010: 168). Así, no es de recibo afirmar que las demandas salariales son las únicas responsables de la subida de los precios

²⁶⁷Esta situación se da cuando la oferta es demasiado rígida para afrontar el aumento de la demanda. Las razones para ello pueden ser varias: una situación de expansión económica en la que la producción efectiva esté próxima a la potencial y no permita ulteriores aumentos en el corto plazo, capacidad insuficiente de inversión por déficit de ahorro o escasez de capital importado, etc. (TORRES, 2005: 413-414).

cuando, además, existen otros posibles causantes, como la inflación importada, el incremento de las rentas o, sobre todo, el aumento de los beneficios derivado tanto de la posición de poder de ciertas empresas en mercados en régimen de monopolio, oligopolio o competencia monopolística (GAMBLE Y WALTON, 1976: 31-32, 88; TORRES, 2005: 408) como de la presión al alza provocada por la necesidad de hacer medrar las remuneraciones al capital o a los directivos (GAMBLE Y WALTON, 1976: 32; TORRES: 414-415). El propio *Adam Smith* lo dice claramente:

En realidad, los beneficios elevados tienden a aumentar el precio de las cosas mucho más que los salarios elevados. [...] Nuestros comerciantes e industriales se quejan mucho de los efectos perjudiciales de los altos salarios, porque suben los precios y por ello restringen la venta de sus bienes en el país y en el exterior. Nada dicen de los efectos dañinos de los beneficios elevados. Guardan silencio sobre las consecuencias perniciosas de sus propias ganancias. Sólo protestan ante las consecuencias de las ganancias de otros. *SMITH, 1776: 151.*

Por otro lado, la correlación entre la evolución de los salarios nominales y la inflación — que en ningún caso es perfecta²⁶⁸ — no supone causalidad directa ni, por supuesto, indica de ninguna manera el sentido de dicha causalidad.

II.3.7.3 LA INFLACIÓN COMO DOBLE DEPRESOR SALARIAL

En realidad, *la inflación es un mecanismo de defensa del capital frente a las reivindicaciones salariales actuales o potenciales de los trabajadores*. Por ello, no queda lejos de la realidad afirmar que la inflación no es sólo un problema, sino que tiene un *propósito* (TORRES, 2005: 422). Cimentado en su poder económico fáctico, el capital reacciona ante los aumentos del salario monetario que pueden hacer crecer en exceso el salario real y el relativo incorporando el coste incrementado al precio final para salvaguardar su ganancia. Así, “las subidas de salarios se trasladan a los precios y los empresarios resuelven el conflicto salvando sus beneficios gracias a la inflación” (SAMPEDRO, 1976: 130), de manera que “la inflación [...] permite a los capitalistas apropiarse directamente, mediante el alza de los precios, de una mayor cantidad de plusvalía. Es un medio de desvalorización de la fuerza de trabajo.”²⁶⁹.

La inflación mana, en sus últimas fuentes, de la necesidad empresarial de defender sus beneficios ante las reivindicaciones de los trabajadores; y su manera actual de conseguirlo consiste en aceptar para ello una inflación moderada que, aunque también está afectando a las empresas, lo hace con más retraso que a los demás grupos. La empresa aumenta sus precios y, con ellos, salva su beneficio; y cuando las repercusiones vuelven a erosionarlo, repite la maniobra. Consiguen así un margen que siempre flota relativamente por encima, aunque vaya subiendo constantemente. Esa subida es la inflación. *SAMPEDRO, 1976: 138.*

Históricamente, la inflación, como el paro en momentos de menor poder del trabajo frente al capital, se constituyó en herramienta básica a partir de finales de los años sesenta para

²⁶⁸En el caso de Suecia, por ejemplo, para el periodo 1932-1983, el coeficiente de correlación entre la variación del índice de precios al consumo y los salarios nominales es de 0,66, lo que implica que, según el coeficiente de determinación R^2 , la variación salarial no explica más de 44% de la inflación (o viceversa, puesto que el sentido de la causalidad dista de ser unívoco). Como afirma *Marx*: “Si dependiese de los productores capitalistas el subir a su antojo los precios de sus mercancías, podrían hacerlo y lo harían, indudablemente, sin necesidad de subir los salarios” (K2: 304).

²⁶⁹CIZE, PIERRE ET AL. (1990). *Le Fonds Monétaire International (FMI) : Une entreprise de pillage des peuples*. París: Selio, p. 133 (citado en ARRIZABALO, 2014: 328).

revertir la tendencia a la caída de la tasa de ganancia²⁷⁰ (SAMPEDRO, 1976: 128). Así, su explosión y apogeo —que de ninguna manera pueden ser explicados única ni principalmente, como ha pretendido la teoría convencional, por la subida del precio del petróleo, puesto que comenzó con anterioridad y por causas mucho más profundas (ARRIZABALO, 2014: 361-363, GAMBLE Y WALTON, 1976: 23-24)— permitieron una revolución en los ingresos a favor del capital, como demuestra la evolución posterior del salario relativo²⁷¹.

El Estado es también un agente de primer orden en este fenómeno, aunque no en la medida que suele ser presentado por las teorías monetaristas. Por un lado, la expansión de la oferta monetaria en respuesta a la necesidad de crédito para tratar de apuntalar la inversión y el consumo permite crear las condiciones para que los precios puedan aumentar²⁷², sobre todo, ante la ausencia de restricciones internacionales tras la caída del patrón dólar-oro (ARRIZABALO, 2014: 354-361; GAMBLE Y WALTON, 1976: 91, 105-106, 218-232, 252, 254). Y, por otra parte, un gasto público excesivo puede estimular artificialmente la demanda sin crear valor, dada su naturaleza improductiva (*ibídem*: 46-53). Sin embargo, ni la política monetaria ni la política fiscal expansivas generan necesariamente inflación, a menos que una evolución insuficiente de las ganancias, la acumulación y la productividad hagan que sea así²⁷³.

Como mecanismo de salvaguardia de las ganancias frente a los salarios, es obvio que las consecuencias de la inflación recaen fundamentalmente sobre la clase trabajadora, ya sean asalariados en activo o beneficiarios del salario diferido²⁷⁴ (REHN, 1989: 223-225), aunque las teorías ortodoxas no siempre lo destaquen (SAMUELSON Y NORDHAUS, 1985 [2006]: 646; MOCHÓN, 2000: 661-664). De ahí que los asalariados sean especialmente sensibles a este problema, sobre todo cuando se exagera en ciertas épocas históricas. Y es aquí donde muestra su importancia absolutamente fundamental la capacidad de persuasión y expansión de las diversas teorías sobre el fenómeno inflacionario, dado que la explicación que resulte triunfante en el debate académico y mediático acabará siendo implantada políticamente no sólo como instrumento técnico contra un desajuste macroeconómico, sino como estrategia de lucha contra un problema grave de la ciudadanía que debe ser eliminado para garantizar su bienestar, lo que asegura su legitimación política. Así, cuando el capital, como clase dominante, impone su

²⁷⁰Evidencia destacada en los mismos inicios de la crisis no sólo por autores críticos o marxistas, sino incluso en textos nada heterodoxos, como refleja el famoso *Informe McCracken* de la OCDE de 1977 (EKLUND, 1980: 383).

²⁷¹En el caso de Suecia, como veremos, el salario relativo creció paulatinamente del 60% a finales de los treinta hasta casi el 90% a finales de los setenta, para después caer casi diez puntos en sólo cinco años! y otros cinco puntos más a finales de siglo hasta quedarse en el rango del 75% (*Gráfica 82*).

²⁷²Decimos que la mayor oferta monetaria “permite crear las condiciones” para la inflación, no que provoque la inflación, que sería el argumento monetarista.

²⁷³De no ser así, la crisis inflacionaria debería haber ocurrido mucho antes, durante los años de expansión del gasto público de los años cincuenta y sesenta, y no en la década de los setenta.

²⁷⁴Lo que no es óbice para que, evidentemente, suponga un perjuicio también para otros colectivos, como los *acreedores*, efecto que conlleva, como es obvio, una ventaja para su contraparte, los *deudores*, entre los que destaca sobremanera el Estado (GAMBLE Y WALTON, 1976: 272-273). De hecho, cuando la excesiva deuda pública derivada de las políticas keynesianas llegó a suponer un problema grave para ciertos segmentos del capital en los sesenta debido al alza de los tipos de interés o al efecto expulsión (*crowding-out*) que produce, la inflación se convirtió en una vía esencial para aliviar la presión sobre las arcas del Estado (GILL, 1996: 684-685).

propio paradigma explicativo basado en las teorías ortodoxas ya analizadas, entonces el salario se desvela como último y auténtico causante de la inflación y las estrategias deflacionistas, como únicas herramientas eficaces de lucha contra la subida de los precios. Así, llegamos a la enésima contradicción del capitalismo según la cual la inflación, como problema que perjudica la clase trabajadora, ha de ser resuelto a costa de la clase trabajadora.

Esta estrategia, desarrollada a gran escala, asume a partir de los setenta los argumentos ortodoxos, de modo que surgen tres dinámicas que caracterizarán la deriva del capitalismo avanzado durante las últimas décadas:

- (1) Se entroniza la inflación como el principal problema económico y la lucha contra ella como el hito fundamental que se debe perseguir por parte del Estado, las empresas y los sindicatos (ANISI, 1998: 19).
- (2) Como consecuencia de la perspectiva analizada, los salarios se sitúan en el punto de mira y su contención se convierte en objetivo irrenunciable para acabar con las subidas generalizadas de precios, relanzar el crecimiento y acabar con el creciente paro. Con ese objetivo, se pone en marcha una auténtica *guerra de clases* del capital y los Estados contra el trabajo y los sindicatos, acusados de ostentar un poder monopólico en la determinación de los salarios que resulta clave en el estallido de la inflación (REHN, 1987: 64). El resultado es la implantación de una política de *ajuste salarial permanente* (ÁLVAREZ ET AL., 2009; ARRIZABALO, 2007; 2014: 369-657).
- (3) Como resultado de ello, el salario relativo experimenta un retroceso sin parangón que continúa más allá del cambio de siglo al tiempo que la tasa de plusvalor se recupera, paliando parcialmente las dificultades y el agotamiento de la tasa de ganancia.

Esta estrategia, unida a la explosión del crédito necesaria para procurar un consumo hipertrofiado sin necesidad de aumentar el salario real y la retracción paulatina del Estado de la propiedad y aprovechamiento de los medios de producción por la vía de las privatizaciones masivas, permitieron a partir de los setenta un cierto relanzamiento de la dinámica de ganancia y acumulación. De ahí que algunos autores, como *Sampedro* o *Jacques Attali*, hayan llamado a la inflación la “prótesis del sistema” (SAMPEDRO, 1976: 152).

Podemos resumir la perspectiva marxista explicada afirmando que la subida generalizada de los precios, al igual que el paro, no es un fallo del mercado, un problema técnico o una cuestión política y social, sino una contradicción inserta en la propia lógica del modo de producción capitalista y en el poder que el capital tiene en su seno. Así, la inflación funciona como un *doble depresor salarial*, ya que, en primera instancia, permite al capital proteger los beneficios de las reivindicaciones de la clase trabajadora gracias a la manipulación de los precios que le permite su poder de mercado, y, en segundo lugar, la estrategia deflacionista de ajuste permanente que impone sobre la base de su poder sociopolítico señala los salarios como culpables y exige su devaluación como única solución.

II.3.7.4 LA INDEXACIÓN SALARIAL

Uno de los logros del movimiento sindical para evitar la degradación del salario real derivada de la subida de los precios de los medios de vida es la *indexación salarial*. Consiste, sencillamente, en aumentar el salario nominal en la misma proporción en que lo haga un índice de precios determinado, ya sea el IPC o algún deflactor más genérico del PIB, de modo que se pretende asegurar el mismo ritmo de crecimiento de ambas variables. Se trata, por lo tanto, de un sistema implementado *a posteriori* para mantener los salarios reales (DoBB, 1927: 93).

Sin entrar en las objeciones que los propios índices de precios elegidos puedan plantear (y que no son pocas), lo cierto es que este mecanismo no mantiene realmente el salario real a lo largo del tiempo por dos razones: su carácter periódico no continuo, por un lado, y su aplicación a posteriori, por otro. Lo que hace la indexación es aumentar cada cierto tiempo (normalmente, una vez al año) el salario nominal para procurar que, en cada actualización, el salario real se sitúe en el nivel que tenía en el momento de la actualización inmediatamente anterior. Sin embargo, como es obvio, durante el lapso de tiempo que hay entre cada actualización, los precios aumentan paulatinamente y los salarios se mantienen constantes (suponiendo la indexación como su único mecanismo de variación), por lo que el diferencial entre ambos va creciendo hasta la actualización, momento en que desaparece. Dado que, evidentemente, el consumo de los trabajadores se produce con regularidad y no sólo en cada momento de aplicación de la indexación, cuanto menor sea la frecuencia de actualización de los salarios nominales y mayor sea la subida experimentada por los precios, mayor será la caída del salario real durante ese periodo y, consecuentemente, mayor será el beneficio extraordinario para el capital surgido de esta inflación no compensada. Así pues, la indexación no es un mecanismo eficiente de mantenimiento del salario real, ya que ni aumenta el salario nominal al mismo ritmo que los precios, puesto que lo hace puntualmente y con retardo, ni permite recuperar la pérdida de salario real producida durante el tiempo que pasa entre actualizaciones.

Por otro lado, este método para tratar de mantener el salario real no garantiza de ninguna manera ni la mejora ni tan siquiera la estabilidad del salario relativo, dado que se centra en evitar la pérdida de poder adquisitivo y no en procurar que la clase trabajadora disfrute los beneficios de las mejoras en la productividad.

En cualquier caso, y a pesar de las deficiencias de este mecanismo, lo cierto es que su generalización, junto a los perjuicios que la inflación excesiva supone a los prestamistas y acreedores, obligó al capital a cambiar su estrategia de lucha para tensar la tasa de explotación de la fuerza de trabajo a partir de la crisis iniciada a finales de los sesenta y oficializada en los setenta. Así, tanto la política económica como las teorías que la sustentaron cambiaron el enfoque, desechando la inflación como mecanismo de desvalorización de la fuerza de trabajo y recuperando con enorme fuerza la herramienta más clásica de presión contra los salarios: el paro y el empleo precario. De este modo, el ejército industrial de reserva recuperó su trono

como depresor por excelencia de los salarios frente a la inflación. Los traumas y cambios económicos, políticos, sociales, laborales y teóricos que hubieron de producirse fueron de gran calado y, de hecho, continúan caracterizando las bases estructurales y superestructurales del funcionamiento actual del capitalismo (ARRIZABALO, 2014: 382-383).

II.3.8 DIFERENCIAS SALARIALES E IGUALACIÓN DE SALARIOS

En la economía capitalista, las diferencias de ingresos entre los ciudadanos no se deben únicamente a la pertenencia a una u otra clase social, sino que también existen dentro de cada clase. En el caso de los trabajadores, las diferencias salariales pueden ser muy notables y el creciente grado de asalarización que caracteriza a las economías capitalistas desarrolladas hace que sean un factor esencial en la determinación de la estructura de ingresos de toda la sociedad. Además, en el estudio del modelo Rehn-Meidner, este aspecto es crucial, puesto que es precisamente la disminución de las diferencias entre los distintos niveles de salarios una de sus características principales (§V.4.4.1).

Las diferencias salariales entre los trabajadores no son sino la diferencia en los precios de fuerzas de trabajo distintas. Por lo tanto, y del mismo modo que en el caso de cualquier otra mercancía, dichas diferencias vendrán dadas por el valor pasivo de la fuerza de trabajo de cada asalarado y por la interacción de oferta y demanda en cada mercado laboral. Esto lleva a una conclusión que las teorías ortodoxas no suelen destacar: las diferencias salariales no son el resultado de un funcionamiento incorrecto del modo de producción capitalista, de la falta de competencia en los mercados laborales o de la escasa movilidad de la fuerza de trabajo, sino del propio proceso de explotación y acumulación (BOTWINICK, 1993).

La igualación de los salarios o, al menos, la reducción de su desigualdad, ha sido un objetivo clásico del sindicalismo y de la socialdemocracia y, además, es uno de los efectos fundamentales del modelo Rehn-Meidner cuyo estudio constituye el objetivo de nuestra tesis. Por esa razón, el análisis de sus estrategias y efectos teóricos resulta de especial importancia.

II.3.8.1 LA INCOHERENCIA ESENCIAL DE LA PRETENSIÓN DE IGUALDAD SALARIAL

Antes de comenzar a estudiar los efectos teóricos de la igualación de salarios, es esencial comprender que, sobre la base del paradigma marxista explicado hasta aquí, dicha igualación es incoherente con la lógica del modo de producción capitalista. Es obvio que si cada mercancía, según la ley del valor, tiene un valor pasivo distinto en función del *tiempo de trabajo socialmente necesario* necesario para su producción, cada fuerza de trabajo deberá tener un valor pasivo también diferente. Y si los salarios son la expresión monetaria del valor de las distintas fuerza de trabajo, no tiene sentido, desde la lógica del capitalismo, igualar el precio de mercancías diferentes (GILL, 1996: 272). En palabras de Marx:

El clamor por la *igualdad de salarios* descansa en un error, en un deseo *absurdo* que *jamás* llegará a realizarse. Es un brote de ese falso y superficial radicalismo que admite las premisas y pretende rehuir las conclusio-

nes. Dentro del sistema del salario, el valor de la fuerza de trabajo se fija lo mismo que el de otra mercancía cualquiera; y como distintas clases de fuerza de trabajo tienen distinto valor o exigen distintas cantidades de trabajo para su producción, *tienen* que tener distintos precios en el mercado de trabajo. Pedir *una retribución igual o, simplemente, una retribución equitativa* sobre la base del sistema de salario es lo mismo que pedir *libertad* sobre la base de un sistema fundado en la esclavitud. Lo que pudiéramos reputar justo o equitativo no hace al caso. El problema está en saber qué es lo necesario o inevitable dentro de un sistema dado de producción. *SPG: 79-80.*

II.3.8.2 EFECTOS TEÓRICOS DE LA IGUALACIÓN DE LOS SALARIOS

En los siguientes apartados, vamos a analizar las consecuencias que en teoría tendría un proceso de igualación de los salarios sobre diversas variables y agentes económicos. En concreto, nos detendremos en los efectos: (1) sobre la distribución de los salarios; (2) sobre las empresas con salarios relativamente bajos; (3) sobre las empresas con salarios relativamente altos; (4) sobre la productividad de la fuerza de trabajo; (5) sobre la competencia; (6) sobre la centralización del capital; (7) sobre la concentración del capital; y (8) sobre el empleo, el paro y la movilidad laboral. Todo ello será de aplicación directa al análisis de las consecuencias de la política salarial solidaria que caracteriza al modelo Rehn-Meidner (§V.4.4).

Un efecto de enorme relevancia que, sin embargo, no podemos analizar en este nivel teórico de la investigación es el que se dará sobre el salario relativo y, por lo tanto, sobre la distribución de los ingresos. La razón de esta imposibilidad estriba en que no cabe sacar conclusiones de un proceso de igualación de salarios sin conocer de antemano la evolución general de la masa salarial y su comparación con el crecimiento de la productividad. En todo caso, este punto del análisis sí será afrontado con detalle al estudiar el funcionamiento de la política salarial solidaria en Suecia (§V.4.4.8).

II.3.8.2.a Efectos sobre la distribución de los salarios

Lógicamente, el efecto directo de una política exitosa de igualación de los salarios es disminuir su grado de dispersión. Sin embargo, esto puede lograrse de múltiples formas, cuyos casos extremos serían dos:

- Elevación de todos los escalones salariales en un grado tanto mayor cuanto más bajo sea el nivel retributivo hasta igualarlos con los salarios más altos, que permanecerían constantes. En tal caso, la masa salarial se vería enormemente incrementada, ya que acabaría siendo igual al número de asalariados multiplicado por el salario más elevado.
- Disminución de todos los escalones salariales en un grado tanto mayor cuanto más alto sea el nivel retributivo hasta igualarlos con los salarios más bajos, que permanecerían invariables. En esta situación, la masa salarial sufriría una brutal caída, ya que tendería a ser igual al número de asalariados multiplicado por el salario más bajo.

Cualquier dinámica real se encontrará entre alguno de estos dos extremos. La igualación estadísticamente perfecta de los salarios se lograría haciendo que todos fueran iguales a la *media ponderada de los salarios realmente existentes*, en cuyo caso se mantendría exacta-

mente la misma masa salarial. Sin embargo, dado que la representación estadística de los salarios no constituye nunca una distribución simétrica, sino que da lugar a una curva asimétrica positiva²⁷⁵ (es decir, con un mayor número de salarios relativamente bajos), cualquier intento de igualación de salarios hacia su media ponderada provocará un aumento moderado de los salarios más bajos y una caída más intensa de los situados por encima de dicha media ponderada debido al distinto peso demográfico de cada caso.

De aquí en adelante, estudiaremos los efectos teóricos que tendría una estrategia de igualación de los salarios acorde con este último caso descrito, es decir, tendente a igualar todos los salarios a la media ponderada de los previamente existentes. Además de ser el caso perfecto en términos estadísticos y, por ello, más coherente con su objetivo último de “salarios iguales para todos los trabajos”, creemos que sería el que más podría asimilarse a los casos genéricos de las políticas realmente implementadas en los países capitalistas desarrollados²⁷⁶.

II.3.8.2.b Efectos sobre las empresas con salarios relativamente bajos

Una tendencia a la mayor igualdad en la distribución de los salarios como la descrita en el apartado anterior tendría consecuencias muy distintas para las empresas en función del nivel salarial de la fuerza de trabajo que empleen. Esta cuestión está directamente relacionada con el grado de mecanización particular de la empresa y habitual en el sector y con la cualificación de su fuerza de trabajo, factores que dependen del tipo de actividad económica, de su nivel de desarrollo tecnológico y del posicionamiento competitivo de la empresa en su mercado. Además, también será el resultado de la estructura y dinámica del mercado laboral en el que se desenvuelva su fuerza de trabajo y, por supuesto, del poder de negociación salarial de la clase trabajadora en la empresa y el sector, factor definido tanto por el grado de afiliación sindical y su capacidad de acción como por la legislación laboral vigente.

Comenzamos el análisis centrándonos en las empresas con costes salariales relativamente bajos. En un proceso de igualación salarial como el asumido, y suponiendo una productividad invariable²⁷⁷, estas compañías se verán obligadas a aumentar sus salarios, lo que llevará a un crecimiento del coste laboral unitario y, por lo tanto, redundará en un perjuicio para su rentabilidad. El efecto de la igualación salarial en estas compañías tomará dos caminos:

- Por un lado, las empujará a reestructurar y mecanizar su proceso productivo para reducir el número de trabajadores con el fin de contener la elevación de los costes salariales. Para ello, habrán de aumentar su tasa de composición del capital.

²⁷⁵“Una distribución de frecuencias es asimétrica positiva o tiene sesgo positivo cuando su moda es menor que su mediana y ésta es inferior a su media o, de otra manera, cuando su coeficiente de sesgo (resultado de dividir su momento de tercer orden entre su varianza al cubo) es mayor que cero.” (GARCÍA FERRANDO, 2003: 107-113).

²⁷⁶En el caso de Suecia, la igualación salarial no es igual a la que describimos como estadísticamente perfecta. Sin embargo, sus consecuencias son prácticamente idénticas para una gran parte de las variables afectadas, por lo que el análisis que desarrollamos en los siguientes apartados sirve perfectamente de apoyo teórico para su posterior estudio empírico detallado.

²⁷⁷Obviamente, la productividad se verá afectada por la variación de los salarios, pero, dado que se trata de un efecto dinámico *ex post*, no lo tenemos en cuenta en esta fase del análisis, sino más adelante (§II.3.8.2.d).

— Y, por otro, las obligará a tratar de incrementar su ingreso por trabajador para compensar el aumento de su coste salarial. Este objetivo pasará necesariamente por un aumento del plusvalor absoluto por medio de la extensión de la jornada laboral o de la intensidad del trabajo, o por un incremento del plusvalor relativo mediante la mejora de la productividad, algo que se verá facilitado precisamente por el incremento salarial.

II.3.8.2.c Efectos sobre las empresas con salarios relativamente altos

Por el contrario, las compañías que tengan empleados con salarios superiores a la media, ya sea por su mayor cualificación o por razones de política o de negociación salarial (KORPI, 1978: 232), no sólo no verán aumentar sus costes laborales, sino todo lo contrario. Con ello, aparecerá un plusvalor nuevo que no podrá ser empleado para incrementar los sueldos de la plantilla ya existente y que, por lo tanto, constituirá una ganancia extraordinaria. Esta ganancia se destinará a incrementar la acumulación de capital mediante la adquisición de medios de producción y fuerza de trabajo o a engordar los dividendos de los capitalistas en la proporción que cada empresa establezca.

II.3.8.2.d Efectos sobre la productividad de la fuerza de trabajo

A priori, una mayor igualación de los salarios no tiene efectos claramente definidos sobre la productividad de los trabajadores. Bien es cierto que una primera aproximación basada en los postulados de la teoría neoclásica llevaría a pensar que una estructura salarial más igualitaria tiende a incrementar la rigidez del mercado de trabajo y, consecuentemente, a reducir su eficiencia. Sin embargo, perspectivas más amplias, como las ya comentadas teorías de los *salarios de eficiencia* (§II.2.13.3.d), inspiradas en las teorías sociológicas del intercambio social iniciadas por *Peter Blau* y las teorías psicológicas de la equidad de *J. Stacy Adams*, así como por diversos resultados experimentales, afirman que una distribución salarial más equitativa puede mejorar sensiblemente la productividad laboral (AKERLOF Y YELLEN, 1988: 46-47). Según la *fair wage/effort hypothesis* que constituye el núcleo central de estas teorías, el rendimiento de los trabajadores estará motivado por la diferencia entre su salario real y el salario considerado como normal, justo o adecuado en su puesto, de modo que los empleados rendirán tanto menos cuando más se aleje a la baja su remuneración de dicho salario de referencia (AKERLOF Y YELLEN, 1990). De ahí se deduce que la razón fundamental por la que una menor dispersión salarial mejora la productividad de la fuerza de trabajo sería que los trabajadores consideran más justa una distribución salarial menos desigual que la correspondiente a los difícilmente medibles diferenciales de productividad, por lo que una menor varianza en dicha distribución puede conducir a unas mejores relaciones laborales, a una mayor cohesión y un ambiente de trabajo más armonioso, lo que redundaría en mayor producción y esfuerzo por trabajador (AKERLOF Y YELLEN, 1988: 45).

Desde nuestra perspectiva, consideramos que estas hipótesis probablemente sean ciertas, pero que, en todo caso, resultan incompletas. Al centrarse en la reacción psicológica de los trabajadores ante los cambios que una estructura salarial más igualitaria produce en el ambiente de trabajo y en las relaciones entre los asalariados, ignora totalmente las consecuencias que esta modificación tiene sobre la pugna distributiva entre trabajo y capital y sobre las estrategias que las empresas desarrollarán ante las nuevas circunstancias. Carecen, por lo tanto, de una visión suficientemente dinámica de la economía y no prestan atención a la naturaleza conflictiva del proceso de producción y de la distribución de ingresos que genera.

Según nuestro análisis, cuando la plantilla de una empresa tiene un grado de dispersión salarial relativamente reducido, las menores disparidades retributivas hacen que disminuyan las diferencias que los trabajadores perciben entre distintas funciones, categorías y niveles en la jerarquía laboral. Como consecuencia, se relajan los conflictos latentes o explícitos entre los asalariados, lo que hace que tengan menos dificultades para considerar al conjunto de empleados como un colectivo con intereses compartidos, lo que redundará en un mayor poder de clase ante el capital, ya que facilitará enormemente las estrategias de reivindicación salarial de los representantes sindicales ante las empresas. Gracias a ello, las posibilidades de establecer y mantener acuerdos y estructuras unitarias frente al capital en los procesos de negociación colectiva son mayores, lo que, presumiblemente, permitiría alcanzar mayores logros tanto en las condiciones laborales como, sobre todo, en los salarios. Así, esta situación tenderá a favorecer el aumento de los salarios, lo que, como ya veíamos (§II.2.13.3.d), incidirá positivamente sobre la productividad por tres vías:

- Una mayor motivación de los trabajadores y un refuerzo de su identificación con la rentabilidad como objetivo gracias a los incentivos materiales acrecentados.
- La mejora del valor pasivo de la fuerza de trabajo, que no sólo favorece una mejor salud y una mayor capacidad física y mental de los asalariados, sino que fomenta un mayor grado de cualificación gracias a que facilita la formación.
- La mayor presión que impone al capital el aumento de los costes laborales unitarios que provocaría la subida de los salarios sin un aumento compensatorio de la productividad. Esta situación obligará a la empresa a buscar una mayor eficiencia productiva, so pena de poner en peligro su posición competitiva y ralentizar su dinámica de acumulación. Para lograrlo, tratará de extraer más plusvalor absoluto y, sobre todo, relativo, lo que la llevará necesariamente a tratar de abundar y profundizar en el grado de mecanización e innovación técnica de sus procesos productivos en aras de alcanzar una mayor productividad.

Por lo tanto, según nuestra perspectiva, una menor dispersión salarial no sólo favorece la motivación de los trabajadores, sino que obliga a la empresa a optimizar sus procesos como consecuencia del aumento del coste laboral debido a un presumiblemente mayor poder de negociación del trabajo, tarea que se verá facilitada por un mayor nivel de bienestar material

de los asalariados. De este modo, no nos limitamos a asumir las hipótesis de raíces psicológicas y sociológicas de las teorías de los salarios de eficiencia, sino que añadimos los factores conflictivos y sociales que faltan para una explicación más completa.

Si, en lugar de analizar el efecto de la mayor compresión salarial en el conjunto de la fuerza de trabajo, lo estudiamos para cada tipo de empresa según la tipología que distingue entre las que ofrecen salarios relativamente bajos y las que pagan sueldos relativamente altos, entonces obtendríamos dos conclusiones inmediatas: el incremento salarial en las primeras facilitará la mejora de la productividad y, a la inversa, la caída de las remuneraciones en las segundas empujará a una menor capacidad productiva.

Sin embargo, estas afirmaciones preliminares deben ser matizadas, puesto que la evolución *dinámica* de ambos tipos de empresas ante una menor dispersión salarial podría tener consecuencias distintas a las descritas. Por una parte, si el alza del coste laboral experimentada por las compañías con menores salarios no se ve compensada por una mejora de la productividad que sea, al menos, proporcional, entonces se produciría un incremento del coste laboral unitario, lo que tendría consecuencias negativas para la tasa de plusvalor y, por lo tanto, para las posibilidades de reinversión de beneficios. Esta ralentización de la acumulación de capital difícilmente dejaría de afectar a la evolución del grado de capitalización de la fuerza de trabajo (*kft*), lo que supondría un lastre para el crecimiento futuro de la productividad que podría atenuar o, incluso, anular su mejora derivada del aumento de los salarios.

En el caso de las empresas con mayores salarios, la concatenación de efectos sería contraria. Si el posible empeoramiento de la productividad de la fuerza de trabajo derivado de sus menores retribuciones salariales no resulta tanto como para anular la previsible disminución de los costes laborales unitarios, entonces estas empresas obtendrían unos beneficios extraordinarios que podrían dedicar, al menos en parte, a acelerar el proceso de acumulación de capital, lo que llevaría muy probablemente a aumentar el grado de capitalización de la fuerza de trabajo. Esto favorecería ulteriores mejoras de la productividad que, en su caso, podrían llegar a anular o, por qué no, revertir su degradación causada por la caída de los salarios.

II.3.8.2.e Efectos inmediatos sobre la competencia

La compresión salarial provoca unos *efectos inmediatos* tendentes a aumentar la tensión competitiva en ambos tipos de empresas:

- Como hemos visto, las empresas con salarios relativamente bajos se verán compelidas a mejorar su productividad, lo que significará que dichos costes aumentados se convierten en un factor añadido de competencia en el mercado.
- Por otro lado, las empresas con salarios relativamente altos lograrán beneficios extraordinarios procedentes de la contención o disminución salarial, lo que hará que la dinámica de acumulación de capital se acelere. Esto conducirá, probablemente, a una mayor tensión competitiva derivada de las mayores oportunidades de crecimiento.

Estos efectos inmediatos provocan, a su vez, unos *efectos mediatos* sobre la estructura del mercado por la doble vía de la *centralización* y la *concentración* de capital.

II.3.8.2.f Efectos mediatos sobre la centralización del capital

Recordemos que el concepto de centralización del capital, en el sentido marxista, se refiere a “una fusión de los capitales existentes en un número menor de capitales mayores.” (GILL, 1996: 317). Este concepto hace hincapié en una redistribución de capitales que conduce al incremento del tamaño medio de los mismos y a la reducción de su número, sin tener en cuenta la evolución interna de cada uno de los capitales individuales. Este proceso surge con la competencia y se acelera con el crédito (ARRIZABALO, 2014: 153; K1: 529-530).

Si, como hemos visto, la compresión salarial provoca un aumento de la tensión competitiva —ya sea por la vía de los costes salariales en las empresas con remuneraciones relativamente bajas o por la de la acumulación ampliada en aquéllas que paguen salarios mayores—, es evidente que esto generará una dinámica acelerada de destrucción de capitales que cristalizará en la eliminación de las compañías incapaces de adaptarse al nuevo marco competitivo. Esta eliminación vendría de la mano de adquisiciones y fusiones por parte de empresas de mayor éxito o de liquidaciones por quiebra en las más perjudicadas y el resultado sería, evidentemente, una aceleración de la centralización del capital.

II.3.8.2.g Efectos mediatos sobre la concentración del capital

En paralelo a la centralización, en las economías capitalistas se produce el fenómeno de concentración por el que las empresas, mediante sus procesos *individuales* de acumulación del capital, aumentan su tamaño (GILL, 1996: 317-325). Por lo tanto, “no es más que una denominación distinta que se da a la reproducción sobre una escala ampliada” (K1: 530) y que, como tal, constituye un elemento consustancial al capitalismo.

Este concepto se distingue claramente del anterior, ya que, mientras la centralización es el proceso por el que distintos capitales desaparecen para pasar a formar uno solo de mayor tamaño, la concentración se refiere al aumento del tamaño de cada capital debido a la dinámica interna de acumulación. Por lo tanto, la concentración implica la *creación* de capital antes inexistente, mientras que la centralización supone un *reparto nuevo*, más restringido, del capital existente.

Como se deduce de lo analizado hasta este punto, las empresas con menor nivel salarial relativo que sobrevivan al proceso de igualación de salarios lo harán, necesariamente, gracias a una productividad mejorada que surgirá, con toda probabilidad, de una mayor mecanización o tecnificación de sus procesos. Esto redundará en un mayor plusvalor relativo, lo que permitirá aumentar la tasa de explotación y posibilitará una aceleración de la dinámica de acumulación de capital. Por su parte, todas las empresas con mayores salarios obtendrán un

beneficio extraordinario directo del proceso de compresión salarial, lo que, como ya hemos explicado, aumentará sus recursos para acelerar la acumulación de capital.

En cualquiera de los dos casos, resulta obvio que un proceso de igualación de los salarios tendrá como consecuencia un aumento del grado de concentración del capital debido a una aceleración de la dinámica de acumulación, ya sea por causas indirectas y en un número restringido de capitales (caso de las empresas supervivientes con salarios relativamente bajos) o por causas directas y en todos los capitales (empresas con salarios altos).

II.3.8.2.h Efectos sobre el empleo, el paro y la movilidad laboral

Una mayor igualdad salarial tiene efectos directos sobre la demanda y la oferta de trabajo, así como sobre la movilidad laboral que ambas determinan conjuntamente.

Desde el punto de vista de la *demanda de trabajo*, podemos afirmar que:

- (1) Entre las empresas con salarios relativamente bajos, la demanda de fuerza de trabajo caerá a través de tres vías que tendrán efecto en distintos plazos:
 - (1.1) A *muy corto plazo*, la elevación de los salarios más bajos sin modificaciones en la productividad hará que aumente el coste laboral unitario en estas empresas, lo que causará una caída inmediata de la demanda de trabajo como consecuencia de la caída del beneficio y las ventas.
 - (1.2) En el *corto-medio plazo*, las quiebras, absorciones o fusiones entre las empresas con menores salarios provocadas por el proceso de centralización de capital tendrá un indudable efecto negativo sobre la demanda de trabajo. Las repetidas experiencias históricas de procesos de monopolización del mercado hace innecesario demostrar que, por mucho que los capitales supervivientes absorban las estructuras productivas de los que sucumben, el resultado final de estos procesos jamás llega sin modificaciones de plantilla que suponen, en todos los casos, despidos masivos de trabajadores.
 - (1.3) Y en el *medio-largo plazo*, las empresas con menores salarios relativos que logren sobrevivir lo harán mediante reconversiones productivas más o menos traumáticas conducentes a aumentar la composición de capital con el fin de que la mecanización subsiguiente permita mejorar la productividad. El objetivo será evitar que el aumento de costes salariales derive en una subida de los costes laborales unitarios. Un resultado evidente de este tipo de procesos será la reducción o reestructuración de los puestos de menor cualificación y remuneración, algo que indefectiblemente genera una menor demanda de trabajo entre estas empresas.
- (2) Entre las empresas con mayores salarios relativos, la demanda de fuerza de trabajo experimentará tres dinámicas contrapuestas en distintos momentos:
 - (2.1) En el *corto plazo*, los beneficios extraordinarios que la política salarial solidaria procura a estas empresas harán que redoblen el esfuerzo inversor y que la acumulación se acelere, lo que producirá un aumento de la demanda de fuerza de trabajo cualificada.

(2.2) En el *medio plazo*, el cambio técnico, la mecanización y la mayor composición del capital que habrán experimentado las empresas con menores salarios relativos que logren sobrevivir, aunque disminuirán, como hemos visto, la demanda de fuerza de trabajo de baja remuneración, no podrán producirse sin que aumente su demanda de trabajadores con mayor cualificación, imprescindible para manejar los medios de producción mejorados.

(2.3) Y en el *medio-largo plazo*, por un lado, la acumulación acelerada de la que disfrutaban las empresas con mayores salarios relativos profundizará el cambio técnico, favorecerá la mecanización y aumentará la composición del capital, lo que llevará a una menor demanda de trabajo por su sustitución por maquinaria. Y, por otra parte, la dinamización del proceso de centralización del capital derivada de la aceleración de la acumulación de capital provocará una caída añadida de la demanda de trabajo.

Estos efectos sobre la demanda laboral tendrán consecuencias directas sobre la *oferta de trabajo* y, con ello, afectarán de manera decisiva a la *movilidad laboral*. La fuerza de trabajo con salarios menores se verá obligada a tratar de desplazarse desde los empleos desaparecidos en sus empresas hacia los nuevos puestos creados en las firmas con mayores salarios. Esta tendencia obligada de cambio en la oferta de trabajo obligará a una mayor *movilidad laboral*, lo que permite una mayor flexibilidad en la asignación de fuerza de trabajo.

El efecto neto final de estas dinámicas será a todas luces negativo, puesto que el trasvase de mano de obra entre sectores y empresas no podrá ser íntegro, ya que eso exigiría que la pérdida de empleos en las empresas desaparecidas y en las supervivientes fuera exactamente igual a la creación de puestos netos en las compañías en activo. Además, implicaría la existencia de una fuerza de trabajo perfectamente flexible y móvil, además de un mercado laboral con información transparente y accesible, algo absolutamente irreal. Por lo tanto, y considerando que estamos aún en un nivel teórico de análisis que, no obstante, se verá confirmado al estudiar el caso concreto de la política salarial solidaria sueca (§.4.4.7), podemos afirmar sin duda alguna que la igualación de salarios *produce paro* y, al mismo tiempo, estimula la productividad y la competitividad de la economía.

II.3.8.3 ESTRATEGIAS DE IGUALACIÓN DE LOS SALARIOS

Las herramientas y estrategias posibles para buscar la reducción de las diferencias entre los distintos niveles salariales son múltiples. Entre las más destacadas se encuentran la negociación colectiva y la política salarial solidaria, la política de rentas, el establecimiento de salarios mínimos y máximos, la indexación asimétrica y la política fiscal.

El empleo de la *negociación colectiva* y la *política salarial solidaria* como mecanismo para la igualación salarial tiene su máximo exponente histórico precisamente en el modelo Rehn-Meidner que nos proponemos analizar (§V.3, §V.4), por lo que no entraremos en detalles en este momento. En todo caso, conviene destacar que la negociación ha de tener el máxi-

mo grado de centralización y representatividad posible por ambas partes, dado que, de no ser así, el proceso de igualación en determinadas empresas, regiones o sectores no será más que una anomalía en una dinámica general de fijación de los salarios de naturaleza mercantil.

En cuanto a la *política de rentas*, el Estado puede contemplar como objetivo una menor dispersión salarial con el fin de aumentar su propia legitimación social entre la clase trabajadora o hacer crecer la demanda agregada, dado que las capas retributivas más bajas tienen, por necesidad, una mayor propensión al consumo. Sin embargo, su intervención en el momento de la determinación y distribución de los ingresos no suele ser demasiado habitual, puesto que supondría una interferencia en la mecánica de precios del mercado y, por ende, en una de las principales potestades del capital. Por eso resulta mucho más habitual su intervención en la esfera de la redistribución a través de la política fiscal.

No obstante, la legislación sobre *salarios mínimos* puede considerarse, hasta cierto punto, como una medida parcial tendente a la igualación salarial. En realidad, es una estrategia de limitación inferior del precio de la fuerza de trabajo que tiene repercusiones en la determinación social de su valor pasivo y que llevará a una compresión de la estructura de salarios a través del crecimiento pautado de los percentiles inferiores. Es evidente, en todo caso, que, para que pueda surtir un efecto verdaderamente relevante sobre la dispersión de los ingresos del trabajo, esta política debería complementarse con una legislación sobre *salarios máximos* que, como era de esperar teniendo en cuenta el poder social de los directivos que suelen ocupar las escalas retributivas superiores, es prácticamente inexistente en los ordenamientos jurídicos de los Estados capitalistas²⁷⁸. Ambos límites, el superior y el inferior, podrían determinarse en términos *absolutos*, *relativos* o *recíprocamente relativos*. En el primer caso, se establecerían como cifras monetarias, como ocurre con los salarios mínimos establecidos por Ley en algunos países (§II.3.6.7.b). En el segundo, se implementarían en función de alguna otra variable distinta, como el PIB per cápita, el coste de una determinada cesta de la compra, la cifra correspondiente al umbral de pobreza, etc. Por último, el salario mínimo y máximo serían mutuamente relativos si cada uno se estableciera como una proporción del otro, sin especificar el valor monetario o la correspondencia con cualquier otra variable²⁷⁹.

Otra herramienta factible para la igualación salarial es la *indexación asimétrica*. Como hemos visto (§II.3.7.4), la indexación es un mecanismo de protección del salario real frente a la subida de los precios y, al mismo tiempo, una herramienta contra la inflación que consiste en establecer, ya sea por ley o por convenio colectivo, la obligación de condicionar el incremento

²⁷⁸La negativa al establecimiento de salarios máximos no se debe necesariamente a la acción directa de las elites políticas, económicas o sociales, sino que puede ser rechazado por la propia clase trabajadora ante la fuerza de persuasión del argumentario liberal del capital, basado en una lógica inoculada durante décadas a través de la superestructura y la amenaza del paro, la deslocalización y la huida de capitales. Un ejemplo de ello es el resultado del referéndum suizo de noviembre de 2013 en el que se preguntaba a los ciudadanos sobre la conveniencia de establecer por Ley una proporción máxima de 12 a 1 entre los salarios más altos y más bajos de cada empresa, de modo que la nómina mensual del directivo mejor pagado no pudiera ser superior al sueldo anual del empleado con peor remuneración (El País, 24/11/2013: *Suiza rechaza limitar los grandes salarios*).

²⁷⁹Como el caso de la malograda iniciativa suiza 1:12 que comentamos en la nota inmediatamente anterior.

de los salarios nominales al ritmo de aumento de los precios de los medios de vida. A la luz de este mecanismo, es evidente que una vía para reducir la desigualdad salarial consistiría en establecer un método de indexación asimétrica por el cual los niveles retributivos inferiores disfrutaran de un índice de aumento respecto de los precios mayor que el de los niveles superiores. En términos globales, si el diseño de la asimetría se basa en una indexación fijada en los salarios más altos y una estructura de pluses paulatinamente crecientes sobre dicha indexación para los tramos retributivos inferiores, entonces el resultado será una compresión salarial al alza que dará lugar a un aumento de la masa salarial nominal mayor que el de los precios del que saldrá un aumento de la masa salarial real. Si, por el contrario, son los salarios más bajos los que se anclan de forma proporcional a los precios y se imponen rebajas sucesivas sobre dicha indexación para los niveles más altos, entonces el resultado será una igualación a la baja, con lo que el crecimiento del salario monetario global será inferior al de los precios y caerá la masa salarial real. Por lo tanto, el mecanismo concreto de la indexación no sólo será decisivo para determinar la evolución de la dispersión salarial nominal, sino, más aún, para influir dramáticamente sobre el desarrollo del salario real y del relativo.

Por último, es evidente que la *política fiscal* puede ser, en sí misma, una estrategia de compresión salarial, pero no sólo a través del salario directo, sino también mediante el socializado. Tanto la aplicación de impuestos progresivos y cuotas sociales sobre los ingresos del trabajo como las transferencias y los servicios públicos son mecanismos de redistribución que puede producir, entre otros efectos, una reducción del grado de desigualdad salarial. Para ello, el Estado efectúa una exacción sobre los salarios brutos en distinta proporción según su cuantía y construyen una estructura de salarios directos, indirectos y diferidos. Mediante los impuestos progresivos sobre los salarios brutos, actúa negativamente sobre las retribuciones del trabajo, afectando en mayor grado a los salarios más altos. A través de los salarios diferidos instaura un sistema de compensaciones sustitutivas del salario directo más igualitario que la estructura de ingresos del trabajo establecida por el mercado laboral. Y, por último, gracias al salario indirecto, permite el acceso de todos los trabajadores a ciertos servicios públicos, ya sea independientemente de su capacidad de gasto o bien con el concurso de mecanismos de prestación relacionados con cada nivel del ingresos, lo que modifica el salario real.

Sea cual sea la vía que se ponga en marcha, si el objetivo perseguido se limita a procurar una redistribución más equitativa o igualitaria de la masa salarial entre los trabajadores que la que establece el mercado, el resultado puede ser tan insuficiente que llegue incluso a tornarse contraproducente para la clase trabajadora. Si el fin último de la igualación de los salarios es la mejora de la situación material de los trabajadores, no puede limitarse a repartir mejor una masa salarial dada, sino que ha de buscar necesariamente el aumento de dicha masa salarial. Y no sólo con el fin de hacer crecer el salario real, sino con la firme intención de mejorar el salario relativo o, al menos, mantenerlo. Una estrategia de igualación de salarios

que no se preocupe, como mínimo, de mantener el salario relativo como base para su ulterior acción sobre la distribución de los sueldos se arriesga a transformarse sencillamente en una manera más equitativa de repartir una parte estancada o, incluso, cada vez menor de la riqueza social. El resultado será que los salarios más bajos mejorarán, pero sólo a costa de empeorar los ingresos de los trabajadores mejor pagados y no de las ganancias del capital²⁸⁰.

II.3.9 LÍMITES, CONTRADICCIONES Y TENDENCIA DEL SALARIO

II.3.9.1 LÍMITES DEL SALARIO

“Los Estados pueden hacer concesiones a la clase trabajadora, institucionalizando sus reivindicaciones como elementos del propio Estado, que se constituyen en conquistas (seguridad social, reglamentación laboral, sistemas públicos de salud y educación, etc.), ante el riesgo de que una movilización pueda desembocar en un estallido revolucionario. Pero tiene un límite infranqueable: aquél que comprometa la rentabilidad necesaria para la continuidad de la acumulación.”

Xabier Arrizabalo²⁸¹.

Si bien el salario puede evolucionar de diversas formas según múltiples factores, como ya vimos (§II.3.6), lo cierto es que existen unos límites que jamás puede superar sin poner en peligro la propia supervivencia del capitalismo (MANDEL, 1976: 67).

Como mínimo, el salario deberá responder a dos necesidades simultáneas: la de la clase trabajadora y la del sistema en su conjunto. En primer lugar, el salario ha de cubrir, al menos, el valor pasivo de la fuerza de trabajo estrictamente necesario para la supervivencia del trabajador y para posibilitar su participación en el proceso productivo, así como su reproducción. Este mínimo ni es igual al salario de subsistencia propio de las leyes de hierro o bronce del salario ni viene establecido por cuestiones puramente fisiológicas (§II.2.5.2.a). Bien al contrario, debe incluir, además de la producción y reproducción del trabajador en cuanto organismo humano, su adecuación a las necesidades formativas de la tecnología. Por ello, tal salario mínimo incluirá elementos de reproducción biológica de la especie, de producción física del individuo y, también, de socialización primaria y secundaria (§II.2.5.2) que serán mayores cuanto más desarrollada esté la economía y mayor sea su grado de mecanización.

Y, en segundo lugar, el salario debe garantizar la realización del plusvalor necesario para asegurar la continuidad del proceso de acumulación mediante la compra de una cantidad suficiente de mercancías. Cuando este principio —al que tanta atención presta la rama keyne-

²⁸⁰ Como ocurrió en Suecia, donde la política salarial solidaria redujo en gran medida las desigualdades salariales a costa de generar un trasvase de ingresos del trabajo al capital (§V.4.4.8, §VI.1.2, §VI.1.3).

²⁸¹ ARRIZABALO, 2014: 322.

siana del paradigma convencional y los teóricos del subconsumo— no se cumple, entonces se produce una crisis de realización (§III.1).

Por el contrario, el *límite máximo* del salario se sitúa en el nivel en el que el capital deja de obtener plusvalor (ROSDOLSKY, 1968: 321-322, n. 9). Esto significa, sencillamente, que el “umbral crítico” del salario (GILL, 1996: 265) está exactamente en el punto en el que el capital variable absorbe la totalidad del valor nuevo que produce la fuerza de trabajo, con lo que no habría ni ingresos para la clase capitalista ni disponible para la acumulación de capital. En una situación así, no hay explotación, rentabilidad ni crecimiento y, por ende, tanto la tasa de explotación como la de ganancia son iguales a cero, lo que supone la desaparición del único factor que mueve al capital a participar en la actividad económica (ROSDOLSKY, 1968: 322). Superar este límite significaría, por lo tanto, el fin del modo de producción capitalista.

II.3.9.2 SALARIO COMO COSTE, SALARIO COMO INGRESO

A partir de los límites explicados, es fácil comprender que el salario, como expresión monetaria del valor pasivo de la fuerza de trabajo, por un lado, y como coste de producción para el capital, por otro, conlleva una contradicción inherente y evidente para la dinámica del sistema. En cuanto ingreso para la clase trabajadora, el salario debe ser tan alto como sea posible para garantizar la máxima realización del valor y el plusvalor encerrado en las mercancías producidas y evitar crisis de subconsumo. Pero, en cuanto coste de producción, habrá de ser lo suficientemente reducido como para asegurar tasas de explotación y de ganancia suficientes que estimulen las tasas de acumulación de capital e impidan su ralentización o caída.

Obviamente, el logro de un nivel salarial coherente con los límites explicados y, por lo tanto, asumible por la dinámica del sistema, no será responsabilidad de ninguna autoridad central ni el resultado de planificación alguna, sino el fruto impredecible de la interacción de todos los factores anteriormente explicados y, sobre todo, de la lucha de clases entre trabajo y capital²⁸². Los únicos mecanismos de coordinación o racionalización que pueden tratar de garantizar algún tipo de vigilancia o intervención sobre la anarquía del mercado son el Estado y, en su caso, las políticas y estructuras sociales de concertación social entre trabajo y capital identificadas con los sindicatos y la patronal.

No obstante, hay que recordar lo obvio: la contradicción del salario como coste y como ingreso sólo existe para el modo de producción capitalista en su conjunto, no para sus agentes económicos considerados individualmente. Cada asalariado pretenderá maximizar su sueldo sin considerar el efecto que pueda tener sobre los resultados de su empresa o del capital en general, del mismo modo que cada firma buscará reducir al mínimo sus costes salariales para maximizar ventas y beneficios, sin parar mientes en las consecuencias que esto pueda tener para la demanda global del mercado o la dinámica de acumulación (HARRISON, 1978: 144-145).

²⁸²Un ejemplo histórico claro de la imposibilidad de solucionar esta contradicción lo encontramos en las estrategias políticas fallidas ante la crisis de los setenta en los países capitalistas avanzados (HARRISON, 1978: 140-145)

II.3.9.3 TENDENCIA DEL SALARIO: DESVALORIZACIÓN, DEPRECIACIÓN, DOMINIO DE CLASE Y EMPOBRECIMIENTO RELATIVO

La evolución tendencial del valor pasivo de la fuerza de trabajo, del salario real y del salario relativo viene determinada por dos factores esenciales que, de una u otra forma, hemos ido analizando a lo largo del texto y corresponde ahora recopilar y estructurar. El primero es de carácter *tecnológico*, puesto que tiene que ver con el cambio técnico relacionado con la evolución de la productividad; y el segundo es de raíz *social*, puesto que, aunque aparentemente se basa en los mecanismos del mercado, ya que responde a la interacción entre oferta y demanda laboral, lo cierto es que se trata de la pugna distributiva directa más importante y clara entre trabajo y capital.

Como ya explicamos (§II.2.13.3.a), el proceso de *cambio técnico*, sea como *mecanización* o como *innovación tecnológica*, modifica los procesos productivos con el doble objetivo de ahorrar mano de obra y mejorar su capacidad productiva. Y lo hace con dos consecuencias:

- En primer lugar, la *mejora de la productividad* posibilita la caída del valor pasivo de la fuerza de trabajo en paralelo al mantenimiento o, incluso, la mejora del conjunto y calidad de valores de uso a su disposición. De este modo, abre las puertas a la caída del salario relativo, incluso en un escenario de estabilidad o aumento del salario real.
- En segundo lugar, el *ahorro de fuerza de trabajo* que permite la mayor capacidad productiva y que se traduce en un aumento de la composición del capital *provoca* la disminución o la contención de la demanda de trabajo por parte de las empresas, lo que alimenta el fenómeno del *paro tecnológico*, es decir, el exceso de oferta de fuerza de trabajo como consecuencia del cambio técnico. Esto, obviamente, empuja el salario nominal a la baja (DOBB, 1927: 27-28), lo que reducirá el salario real y, por supuesto, del salario relativo.

Ambos procesos apuntan en la misma dirección, que no es otra que la indudable caída del salario relativo. Sin embargo, lo hacen de formas distintas. Así, mientras el primer efecto produce la *desvalorización* de la fuerza de trabajo —lo que no tiene porqué afectar a su salario real, puesto que reduce su valor pasivo, pero no necesariamente el valor de uso de sus medios de vida—, el segundo provoca su *depreciación* —ya que afecta al salario en cuanto precio de la fuerza de trabajo y, como consecuencia, reduce tanto el salario real como el relativo—. No obstante, aunque pudiera parecer que la desvalorización tiene un carácter más estructural y la depreciación, más coyuntural, dado que la primera afecta al valor y la segunda, al precio, lo cierto es que ambos fenómenos son igualmente consustanciales al proceso de cambio técnico y mejora de la productividad y funcionan de manera independiente, por lo que no resulta aceptable suponer que ninguno de los dos es más importante en el establecimiento de la tendencia evolutiva del salario ni tampoco que ninguno constituya una base subyacente que condicione o determine a la otra variable, por mucho que el salario dependa, en última instancia, del valor pasivo de la fuerza de trabajo.

Estos procesos de desvalorización y depreciación de la fuerza de trabajo originados en la esfera tecnológica constituyen la base sobre la que actúan las dinámicas de origen sociopolítico que terminan de definir la evolución del salario. Estas dinámicas se traducen en la *pugna distributiva entre trabajo y capital* en pos de los frutos de la productividad y la acumulación. Esta lucha enfrenta a las dos clases sociales cuyo poder y consecuente capacidad de negociación o conflicto son esencialmente antagónicas y tienen orígenes distintos, como ya hemos comentado (§II.3.6.4, §II.3.6.5): mientras el capital detenta un poder estructural de carácter económico sustentado en la propiedad de los medios de producción y el régimen del salariado, el trabajo sólo puede aspirar a un poder coyuntural cimentado en su eventual capacidad de movilización social y política. Esta diferencia de poder se traduce socialmente en el dominio de clase del capital sobre el trabajo y económicamente en la tendencia a la *reducción del salario relativo*, algo que se manifestará mediante una caída del salario nominal y real si aplicamos la condición *ceteris paribus*, pero que podrá darse en combinación con una mejora de ambas variables ante escenarios de precios cambiantes y productividad en ascenso.

No obstante, esta lucha de naturaleza social, política y económica, que se manifiesta en apariencia en la arena del mercado laboral, estará influida coyunturalmente por múltiples factores que podrán acelerar, contener o revertir la tendencia explicada²⁸³. Las circunstancias más destacables que actuarán de este modo serían cuatro. En primer lugar, los aumentos puntuales de la demanda laboral por encima de la disponibilidad del ejército industrial de reserva y de la capacidad de reacción de la oferta de trabajo debidos a momentos de expectativas de beneficios especialmente favorables que alimenten tasas de crecimiento aceleradas de la acumulación (§II.3.6.1.b). En segundo lugar, la acción de estímulo del consumo por parte del Estado, que tratará de garantizar una demanda solvente suficientemente elevada entre la clase trabajadora mediante el salario diferido, el empleo público o las inversiones estatales. En tercer lugar, la palanca del crédito, que multiplicará la capacidad adquisitiva del trabajador con cargo a su salario futuro. Y por último, la consecución de momentos o fases históricas en los que la clase trabajadora lograría un poder social y político acrecentado que obligaría al capital a incrementos del salario nominal, real o, incluso, relativo²⁸⁴.

Ya sea considerando todas las variables mencionadas o sólo algunas de ellas, las distintas escuelas de pensamiento económico y los diferentes autores han llegado a conclusiones dispares sobre la tendencia de la evolución de los salarios en el capitalismo²⁸⁵. En todo caso, nuestras conclusiones, coincidentes con las de la escuela marxiana, nos llevan a afirmar que

²⁸³Y que básicamente coincidirán con la *inversa de la segunda causa contrarrestante* de la LCTTG (K3: 235).

²⁸⁴O que, alternativamente, garantice una caída del salario real menor que la del plusvalor en situaciones de crisis.

²⁸⁵Uno de los análisis ortodoxos más profundos e interesantes en este sentido —aunque, como es obvio, no coincide con nuestras conclusiones— es el de *Schumpeter*, quien considera que el salario relativo tiende a mantenerse estable en el largo plazo (SCHUMPETER, 1942: 35).

en la dinámica de la estructura productiva y del mercado laboral subyacerá una tendencia al *empobrecimiento relativo de la clase trabajadora*²⁸⁶ (GILL 1996: 265; MEF: 61).

II.3.10 EL PARO

El *paro* es, sin duda alguna, uno de los problemas más característicos y graves del capitalismo. Su existencia es, quizá, el reflejo más evidente y preocupante de la naturaleza profundamente contradictoria y socialmente destructiva de este modo de producción. El paro condena a una parte creciente de la humanidad a ser excluida del sistema social encargado de su propia reproducción por razones ajenas a sus capacidades o necesidades y a las del conjunto de la sociedad. Así, la fuerza de trabajo de millones de personas es rechazada *sistemáticamente* por una lógica que considera útil exclusivamente a la mano de obra que se demuestra capaz de rendir beneficios a una parte minoritaria de la sociedad cuyo único “mérito” es ser propietaria de los medios de producción.

El paro, además, se configura como un instrumento esencial en la determinación de los salarios y, por tanto, en la distribución de los ingresos entre las clases sociales. De este modo, su existencia o la amenaza de su existencia sirven tanto para el control del salario relativo y la salvaguardia del plusvalor como para la resignación social y política de la clase trabajadora.

El paradigma marxista afronta el estudio del paro como un fenómeno consustancial al capitalismo y, al mismo tiempo, funcional para el dominio de la clase capitalista, situándose así en las antípodas de las teorías ortodoxas, que insisten en considerar el desempleo como un simple fallo del mercado susceptible de tratamiento y solución.

II.3.10.1 CAUSAS DEL PARO

Dado que, en términos mercantiles, el paro se define sencillamente como un *exceso de oferta de trabajo* en el conjunto de mercados laborales, podría ser explicado atendiendo a las variables que determinan la oferta y la demanda. Sin embargo, tal explicación, que atenderemos en este epígrafe, se limita a *describir* cómo se desarrolla el paro, y no *explica* sus causas profundas ni la funcionalidad que este fenómeno tiene para garantizar la dinámica de acumulación, cuestión que estudiaremos en el epígrafe siguiente.

II.3.10.1.a Oferta y demanda de trabajo

Atendiendo a los factores determinantes de la oferta y la demanda de la fuerza de trabajo, se podrán identificar como *causas posibles del paro* todas las que explican los *aumentos* de la primera y las *disminuciones* de la segunda. De este modo, cabría afirmar que el paro es

²⁸⁶Este empobrecimiento relativo tendencial nada tiene que ver con los postulados sobre la *pauperización absoluta* de la clase trabajadora relacionados con las teorías de los salarios de subsistencia que ya tuvimos ocasión de comentar (§II.2.5.2.a), puesto que tanto la necesidad de aumentar el consumo de medios de vida unida a la disminución de su valor unitario como los límites de tolerancia a la pobreza material y la desigualdad de la sociedad hacen que el aumento tendencial del salario real se convierta en una necesidad del sistema en su conjunto, aunque la acción individual de los capitales empuje siempre en sentido contrario y aunque, por supuesto, no haya garantía alguna de que deba ser así indefinidamente, como demuestran las desastrosas consecuencias que para la situación material de la clase trabajadora en su conjunto han tenido las peores crisis capitalistas de la historia.

consecuencia de una *oferta excesiva* causada por (1) una población demasiado numerosa o una estructura demográfica problemática; (2) un grado de asalarización demasiado alto; (3) una legislación laboral y educativa inadecuada; (4) una política migratoria permisiva; (5) una superestructura que estimula demasiado la entrada en el mercado laboral; (6) unas cifras relativamente reducidas de paro actual o previsto que animan la incorporación de fuerza de trabajo; o un salario relativamente elevado, ya sea (7) directo o (8) diferido (§II.3.6.2.a). Complementariamente, diríamos que el paro se debe a una *demanda de trabajo insuficiente* causada por (1) una demanda solvente de bienes de capital y consumo relativamente baja; (2) un grado de mecanización tal que expulsa a la fuerza de trabajo más rápido de lo que el mercado laboral es capaz de reabsorberla; (3) una productividad de la fuerza de trabajo demasiado desarrollada para la demanda real; (4) un salario excesivo; o (5) un coste laboral unitario incompatible con una tasa de plusvalor adecuada (§II.3.6.2.b).

No todos estos factores tienen la misma trascendencia. De ellos, el más relevante es el relacionada con el cambio técnico y la productividad, causante del llamado *paro tecnológico*.

II.3.10.1.b El paro tecnológico

“El paro no es más que la consecuencia lógica del desarrollo tecnológico.”

Luis Racionero²⁸⁷.

Decíamos en el epígrafe dedicado al estudio de los factores involucrados en la determinación del salario en el mercado laboral (§II.3.6.2.b) que el *cambio técnico*, como factor determinante del aumento de la tasa de composición del capital, y la mejora de la *productividad*, provocan diversos efectos en la *demanda* de trabajo. Corresponde ahora profundizar algo más en esta cuestión para aclarar las razones por las que el efecto neto de ambos factores es, necesariamente, un aumento del desempleo, fenómeno conocido como *paro tecnológico*²⁸⁸.

El *efecto directo negativo* del cambio técnico sobre el empleo se produce por dos vías:

- *Cambio en la estructura del capital*. Para lograr el cambio técnico, ya sea mediante la mecanización o la innovación tecnológica, es necesario que el capital constante aumente a un ritmo acelerado. A menos que el capital variable aumente en la misma proporción —algo que desmienten tanto las posibilidades aritméticas como, sobre todo, la lógica del sistema y los datos históricos²⁸⁹—, es obvio que las tasas de composición del capital, tanto la simple

²⁸⁷RACIONERO, 1983: 11.

²⁸⁸Los rudimentos de este concepto fueron introducidos ya por *Ricardo*, aunque no serían completamente desarrollados en su obra (GALLEGO, 2009: 43).

²⁸⁹En el caso de Suecia, los datos correspondientes al periodo 1850-1983 son palmarios. La tasa de composición simple del capital (*c'*) ha aumentado en un 70% (del 93% al 161%), mientras que la tasa de composición global del capital (*k'*) ha crecido un 30% (del 48% al 62%) (*Gráficas 12-13, 14, 15, 54-55, 56 y 57*).

como la global, aumentarán, haciendo que la demanda de trabajo caiga o, al menos, crezca a un ritmo menor que la inversión en capital constante.

- *Cambio en la estructura del proceso productivo*. Cuanto más se avance en el cambio técnico, mayor será la productividad de la fuerza de trabajo y, a menos que la demanda solvente y el sistema productivo sean capaces de absorber una cantidad de bienes de consumo y de capital tanto más creciente cuanto más rápido avance la capacidad productiva, el resultado será una caída de la demanda de trabajo. Este proceso toma la forma aparente de la sustitución paulatina de mano de obra por máquinas pero, en realidad, no responde al hecho de que los medios de producción sean más eficientes, sino a que su mayor sofisticación hacen más productiva la fuerza de trabajo y, con ello, permite la reducción de las plantillas.

En todo caso, se debe recordar que este efecto directo negativo sobre el paro no sólo produce desempleo bruto, sino también *neto*. La máquina que sustituye al trabajador en el proceso de mecanización debe ser producida y sus materias primas, extraídas de la naturaleza, actividades que demandan fuerza de trabajo. Sin embargo, el balance neto de ambos vectores inversos, la pérdida de empleos por sustitución y la ganancia por creación, es necesariamente deficitario. De ahí que ya *Marx* denunciara como falsa la llamada “teoría de la compensación” de clásicos burgueses como los dos *Mill*, *Torrens* o *Senior*, según la cual “la maquinaria, al desplazar a los obreros, permite y obliga al mismo tiempo a movilizar el capital adecuado para dar empleo a los mismos obreros desplazados o a otros idénticos” (K1: 363)²⁹⁰.

La caída de los salarios que el aumento del paro tenderá a producir podría hacer pensar que dará lugar a una compensación típicamente mercantil tendente al equilibrio, de modo que la baratura relativa de la fuerza de trabajo frente a la maquinaria hará crecer, de nuevo, la demanda de trabajo, deteniendo o ralentizando la dinámica de cambio técnico. Sin embargo, cabe pensar que esta reacción difícilmente ocurrirá por dos razones. En primer lugar, porque la mecanización es un proceso difícilmente reversible que sólo retrocede parcial y temporalmente como consecuencia de la destrucción de capital que acompaña a las crisis. Y, además, porque el salario no es un precio cualquiera y, por lo tanto, su dinámica de variación no es tan flexible como la consideran las teorías neoclásicas, sino que sus caídas tienden a ser bloqueadas por la reacción de la clase trabajadora.

Al efecto directo negativo del cambio tecnológico sobre el empleo se contrapone un *efecto indirecto positivo* evidente: si la fuerza de trabajo mejora su capacidad productiva, y los salarios no suben al mismo ritmo, esto permitirá a la empresa obtener mercancías con menores costes laborales unitarios, lo que, ya sea mediante el aumento de las ventas o a través del incremento del beneficio, redundará en un mayor plusvalor. Esto fomentará la aceleración del proceso de acumulación de capital, lo que acarreará un aumento de la demanda de trabajo.

²⁹⁰Resulta enormemente significativo que el movimiento sindical sueco, sin embargo, aceptara esta teoría de la compensación abiertamente, como muestra sin ambages uno de sus documentos esenciales (LO, 1953: 22-23).

Sin embargo, si este efecto indirecto positivo se impone durante el tiempo suficiente, la escasez relativa de fuerza de trabajo y disminución del paro que provoca empujará los salarios al alza. Esto, por un lado, reducirá el plusvalor, disminuirá el capital disponible y ralentizará la acumulación de capital, lo que reducirá la demanda de trabajo; por otro, desplazará los capitales a lugares y sectores con salarios más bajos, lo que también reducirá la demanda de trabajo en su ubicación original; y, por último, supondrá un estímulo reforzado para el cambio técnico ahorrador de trabajo, que redoblará su efecto negativo sobre la demanda de trabajo. Así, el efecto indirecto positivo lleva en su propia naturaleza un *efecto indirecto negativo* que acabará imponiéndose (SHAIKH, 1990: 53, 358).

En resumen, *el cambio técnico, ya sea en forma de mecanización o de innovación tecnológica, produce paro*. De este modo, al estimular la permanencia y el eventual crecimiento del ejército industrial de reserva, resuelve dos necesidades complementarias del modo de producción capitalista: el aumento constante del plusvalor relativo y la contención salarial. Con ello se logra esquivar la tendencia a la caída de la tasa de ganancia y garantizar el plusvalor, motor esencial de la dinámica capitalista (SWEETZ, 1942: 106).

A tenor de lo explicado, debe resultar evidente que, en sí mismo, ni el uso de la maquinaria ni su sofisticación son nocivos para los trabajadores, sino *su utilización bajo la lógica capitalista*. Es esencial comprender la diferencia entre el efecto del cambio técnico en términos de valores de uso, que no será otro que la obtención de más cantidad y calidad de bienes, y sus consecuencias en la esfera mercantil y capitalista del valor, que conducen necesariamente al aumento del paro y el empeoramiento de la situación social relativa de la clase trabajadora (GILL, 1996: 221; KATZ, 2010: 86). Estas nefastas consecuencias fueron las que empujaron a los asalariados a tratar de destruir las máquinas²⁹¹ y a los gobiernos de los países capitalistas avanzados a protegerlas a toda costa²⁹².

II.3.10.2 MEDICIÓN DEL PARO

Es obvio que una comprensión cabal del fenómeno del paro y, sobre todo, la búsqueda de soluciones no sólo exigen el análisis teórico de sus causas, sus consecuencias y su funcionalidad, sino también el establecimiento de mecanismos adecuados para su contabilización. En este epígrafe, aun a riesgo de recalcar algo evidente para cualquier estudiante de los primeros cursos de economía, nos proponemos esbozar someramente los conceptos y variables de medición del paro que vamos a emplear atendiendo tanto a las técnicas convencionales que se emplean para ello como los fundamentos marxistas en que apoyamos nuestro análisis.

²⁹¹ El propio Marx recordaba el error fundamental, aunque comprensible, del movimiento luddita: “Hubo de pasar tiempo y acumularse experiencia antes de que el obrero supiese distinguir la máquina de su empleo capitalista, acostumbrándose, por tanto, a desviar sus ataques de los medios materiales de producción para dirigirlos contra su forma social de explotación” (K1: 355).

²⁹² El parlamento británico llegó a promulgar en 1769 y en 1811 sendas leyes que castigaban *con la pena de muerte* la destrucción de fábricas y máquinas (ABENDROTH, 1965: 15-16).

II.3.10.2.a Esquema del mercado laboral

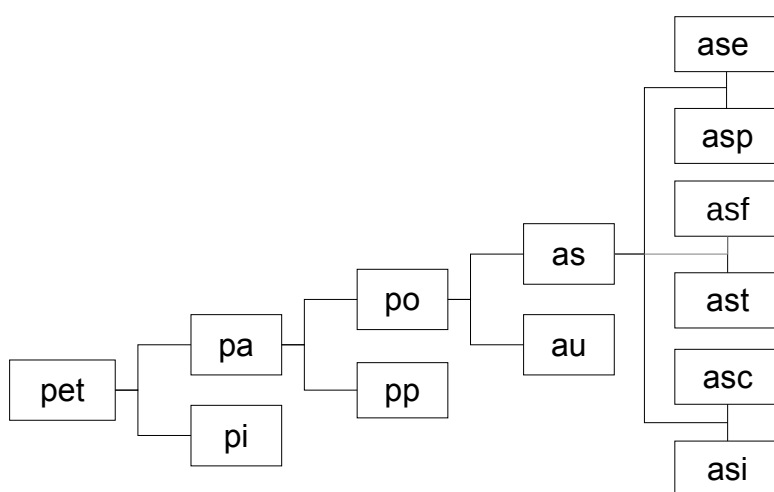
El esquema básico del mercado de trabajo que manejan las estadísticas oficiales se estructura alrededor del número total de personas que, legalmente, pueden acceder al empleo asalariado, esto es, la *población con edad legal para trabajar (pet)*. Este grupo se desglosa del siguiente modo²⁹³ (*Esquema ii*):

- *Población económicamente activa (pa)*. Está formada por las personas con edad y capacidad de trabajar que, o bien están trabajando, o bien están buscando empleo activamente. Se divide en población ocupada y población en paro.
- *Población ocupada (po)*. La forman aquellas personas que están trabajando a cambio de un salario o de un ingreso, ya sean asalariados o autónomos²⁹⁴.
- *Asalariados (as)*. Trabajan para otra persona física o jurídica a cambio de un salario y sin derecho alguno sobre los frutos de su actividad. Se subdividen según tres criterios:
 - *Según el empleador*. Según la persona física o jurídica que adquiera los servicios del trabajador, distinguimos entre los *asalariados del sector privado (asp)* y los *asalariados del Estado (ase)* en cualquiera de sus categorías, ya sean funcionarios de carrera, funcionarios interinos, personal laboral, personal eventual o directivo (PARADA, 2010: 421 y ss.), y para cualquiera de los niveles del Estado (Estado central, regiones o municipios);
 - *Según la duración del contrato*. Hay *asalariados con contrato fijo o indefinido (asf)*, que son aquéllos cuyo contrato no tiene terminación concreta; y *asalariados con contrato temporal (ast)*, cuya relación laboral tiene fecha cierta de finalización.
 - *Según la duración de la jornada laboral*. A partir de este criterio, tendremos *asalariados con jornada completa (asc)*, es decir, aquéllos que tengan una jornada considerada normal en el sector, empresa y puesto en el que estén, y *asalariados con jornada parcial o incompleta (asi)*, que tendrán menos horas de trabajo y un salario en proporción.
- *Autónomos (au)*. Esta categoría agrega a los trabajadores por cuenta propia sin asalariados a su servicio, es decir, los también llamados trabajadores mercantiles simples.
- *Población desempleada o en paro (pp)*. Está constituida por aquellas personas que, teniendo edad legal y capacidad de trabajar, no lo están haciendo, aunque buscan activamente empleo. Las conforman quienes buscan su primer trabajo y quienes han perdido su anterior puesto. Esta población en paro puede subdividirse en dos categorías:

²⁹³Esquema de elaboración propia a partir de las guías técnicas de la *Organización Internacional del Trabajo* (www.ilo.org), de *Eurostat* (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>), de *Statistics Sweden* y de diversos manuales (por ejemplo: TORRES, 2005: 374).

²⁹⁴Según la metodología oficial para la realización de las encuestas sobre empleo (*Labour Force Survey*) estandarizada por la OIT y EUROSTAT, una persona entra en esta categoría cuando ha trabajado, al menos, una hora a lo largo de la semana anterior a la encuesta. La amplitud de esta definición parece, a todas luces, excesiva (TORRES, 2005: 377) y, desde luego, incluye situaciones de subempleo extremo difícilmente asimilables con el concepto de asalariado como ciudadano económicamente independiente.

- Población en situación de *desempleo abierto*. Son parados que no están inscritos en ningún programa estatal de inserción laboral.
- Población participante en *programas oficiales de inserción laboral*. Son personas desempleadas que están inscritas en cursos de formación ocupacional o reciclaje profesional, programas de empleo protegido, y otras medidas de política de empleo desarrolladas por el Estado²⁹⁵
- *Población económicamente inactiva (pi)*. Está compuesta por aquellas personas con edad para trabajar que no tienen un trabajo remunerado porque se dedican a otras tareas distintas, porque no tienen capacidad física o intelectual para desempeñarlo, o, también, porque han desistido de buscarlo. Forman este grupo los estudiantes de dieciséis o más años, las personas que se ocupan de su hogar, los jubilados, las personas incapacitadas y quienes realizan algún trabajo voluntario no remunerado, así como los rentistas y los capitalistas.



[ESQUEMA ii] Esquema del mercado laboral

Fuente: elaboración propia

La suma de asalariados con empleo (*as*) y los parados (*pp*) constituye lo que podemos llamar la cifra de proletarios (GUERRERO, 2006: 63, n. 24), es decir, todas aquellas personas que venden o pretenden vender su fuerza de trabajo a cambio de un salario. Su determinación es esencial en el cálculo de la tasa de proletarización (§II.3.10.2.c).

II.3.10.2.b Tasas de paro y actividad

Las categorías y el esquema del mercado laboral permiten identificar el número de personas que se encuentran en cada situación, lo que ofrece una primera aproximación a la realidad del mercado de trabajo. Dicha aproximación se completa con la elaboración de unas tasas que procuran un conocimiento más ajustado. Las dos más importantes son las que mostramos a continuación:

²⁹⁵En algunos países (como en el caso de Suecia), aunque quienes se incluyen en esta categoría son personas desempleadas, su participación en estos programas hace que no sean contabilizados como parados en las estadísticas oficiales (BREHMER Y BRADFORD, 1974: 103) (§V.5.7.1).

- *Tasa de paro o desempleo*. Es el cociente entre el número de personas en paro y la población activa. Es uno de los indicadores más habituales en los análisis convencionales por su importancia a la hora de diagnosticar y explicar la situación económica y social.

$$\text{Tasa de paro} = \frac{pp}{pa} \quad [37]$$

- *Tasa de actividad*. Es el cociente entre la población activa y la población total en edad de trabajar. Mide el porcentaje de la población que participa en el mercado laboral, ya sea trabajando o buscando empleo. Es una tasa fundamental para conocer el grado de expansión y profundización del modo de producción capitalista en un país, de su grado de asalarización y de la situación de la mujer al mercado laboral.

$$\text{Tasa de actividad} = \frac{pa}{pet} \quad [38]$$

II.3.10.2.c Asalarización y proletarización

La asalarización es el proceso tendencial mediante el que una fracción creciente de la población en edad de trabajar se convierte en asalariada. A pesar de las múltiples polémicas que ha habido a lo largo de la historia del pensamiento económico en relación a esta cuestión apuntada por *Marx*, lo cierto es que las evidencias empíricas en todos los países capitalistas avanzados la han confirmado ampliamente (GUERRERO, 2006: 63-64).

La dinámica de asalarización en las economías capitalistas maduras²⁹⁶ se produce de tres formas básicas en función del punto de partida:

- Cuando personas económicamente inactivas pasan a formar parte de la población asalariada. Es el caso de los jóvenes cuando concluyen su etapa formativa y encuentran su primer empleo, las personas que se han venido ocupando del cuidado de su hogar y se incorporan al trabajo asalariado, los discapacitados que acceden a un puesto de trabajo, etc.
- Cuando miembros no asalariados de la población activa se convierten en trabajadores asalariados. Ocurre cuando los autónomos, los capitalistas o los rentistas se convierten en asalariados, proceso habitual (especialmente, en el caso de los primeros) debido a las dinámicas tendenciales de centralización del capital que acaban con la capacidad competitiva de los empresarios individuales y las pymes (MEF: 55; TAC: 82).
- Cuando asalariados de otros países se incorporan a la fuerza de trabajo nacional a través de la inmigración.

Este proceso puede medirse de dos formas: una más simple y limitada (tasa de asalarización) y otra más compleja y con mayor significado socioeconómico (tasa de proletarización).

²⁹⁶Obviamente, la propia transformación de una economía precapitalista en capitalista es, en sí misma, una dinámica de asalarización, ya que consiste, justamente, en la conversión de un régimen distinto del salariado en salariado. Sin embargo, no nos referimos a esta evolución histórica general al hablar de la asalarización o la proletarización, sino al paulatino y constante crecimiento de la proporción de la clase trabajadora en el conjunto de la población total en una economía que ya es capitalista.

La *tasa de asalarización (tas)* es la forma *convencional* de medición. Se calcula como el porcentaje que los trabajadores asalariados (*as*) representan sobre la población ocupada, es decir, sobre la suma de asalariados (*as*) y autónomos (*au*). Su fórmula sería, pues:

$$tas = \frac{as}{as + au} \quad [39]$$

En todo caso, desde una perspectiva mínimamente rigurosa que pretenda profundizar en la causas y las consecuencias de los fenómenos económicos, se debe considerar esta ratio como incompleta, ya que ignora sistemáticamente a los parados como parte del mercado laboral. Un trabajador por cuenta ajena que pierde su puesto, un aspirante que busca su primer trabajo, un autónomo quebrado o un capitalista arruinado que buscan empleo no deben ser excluidos en términos estadísticos a la hora de determinar la proporción de la población que vive de la venta de su fuerza de trabajo, dado que, aunque no sean sujetos de ningún contrato laboral y, por ello, no cobren salario directo alguno, sí presentan dos características esenciales que hace que sean parte del régimen del salariado:

- En primer lugar, si aparecen en las estadísticas oficiales es justamente porque su intención es encontrar un puesto de trabajo como asalariados y la única razón por la que no desempeñan esa función laboral es porque no encuentran ningún capital al que vender su fuerza de trabajo. Por lo tanto, son asalariados *potenciales* que se convertirán en *actuales* siempre y cuando la situación del mercado laboral lo permita.
- Y en segundo lugar, lo cierto es que la inmensa mayoría de ellos sigue dependiendo del salario como única fuente de ingresos, ya sea de la prestación de desempleo, que no es sino salario diferido, ya de sus propios ahorros, que no son más que la parte del salario directo cobrado que lograron reservar para su consumo futuro, ya del salario de las personas de las que dependen, como valor pasivo de reproducción de su fuerza de trabajo.

Es cierto que el caso de los autónomos quebrados o los capitalistas arruinados que buscan empleo no se ajusta necesariamente a la segunda característica, pero sí a la primera. De cualquier modo, la inclusión de los trabajadores en situación de desempleo a la hora de realizar la contabilización del porcentaje de asalariados que participan en la actividad económica permite calcular a la *tasa de proletarización (tpr)*, cuya determinación se obtiene dividiendo el número total de proletarios —esto es, la suma de asalariados más parados— entre la población activa —es decir, la suma de asalariados más autónomos más población en paro— (GUERRERO, 2006: 63. n. 24).

$$tpr = \frac{as + pp}{as + au + pp} \quad [40]$$

Como es obvio, la tasa de proletarización será superior a la tasa de asalarización cuando haya paro y la diferencia entre ambas será tanto mayor cuanto más elevado sea²⁹⁷.

²⁹⁷Por esa razón, la reducida tasa de paro a lo largo del periodo de análisis del que tenemos datos sobre población en paro en Suecia (1960-1983) hace que la diferencia entre la tasa de proletarización y la de asalarización en este

II.3.10.3 FUNCIONALIDAD Y CONSECUENCIAS DEL PARO: EL EJÉRCITO INDUSTRIAL DE RESERVA

“La tasa de paro es un indicador político que define las relaciones de poder de clase en un país.”

Vicenç Navarro²⁹⁸

Lo que caracteriza y distingue al paradigma marxista de los marcos teóricos convencionales en relación al paro es, sobre todo, la impugnación frontal a la concepción de este fenómeno como un problema coyuntural, circunstancial o accidental susceptible de paliativo o solución. Mientras los teóricos liberales consideran el desempleo como un problema enraizado básicamente en un mal funcionamiento del mercado laboral por su falta de flexibilidad, y los keynesianos añaden a este razonamiento la posibilidad del paro crónico relacionado con una demanda agregada insuficiente, el marxismo, lejos de suponerlo un fallo subsanable del capitalismo, considera el paro como una característica *esencial* de este modo de producción, de modo que no es sólo el resultado de sus contradicciones intrínsecas, sino un factor imprescindible para *garantizar su funcionamiento y para mantener el dominio de clase del capital*.

II.3.10.3.a El paro como regulador salarial y garante de la tasa de plusvalor

Así como las expectativas de beneficios y las pretensiones de inversión resultantes explican la demanda de trabajo de las empresas en un momento determinado, la obtención efectiva de tales beneficios permitirá (y obligará) al capital a buscar vías para su valorización. Esta necesidad moverá a las empresas a aumentar su inversión, lo que incrementará tanto el capital variable como el constante, en una proporción determinada por la composición del capital. El resultado sería un aumento de la *demanda de trabajo* (SWEETZ, 1942: 96).

Si suponemos un proceso de acumulación sin cambios en la tasa de composición del capital, entonces el crecimiento de la demanda de trabajo será proporcional al de la inversión total, circunstancia que provocará un incremento de los salarios siempre y cuando se supere la capacidad de crecimiento de la oferta laboral (K1: 518). Esto acercaría cada vez más los salarios al límite máximo asumible por el capital, que, como ya dijimos (§II.3.9.1), no es otro que aquél que pone en peligro la producción de plusvalor y la obtención de ganancia. No obstante, puesto que la consecuencia dinámica de este proceso sería la reducción paulatina de las tasas de plusvalor obtenidas por el capital, esto disminuiría el ritmo de crecimiento de la inversión, lo que conllevaría la caída de la tasa de aumento de la demanda de trabajo (BOTWINICK, 1993: 75-76)²⁹⁹. Ambos fenómenos combinados harían que la demanda de trabajo fuera cre-

caso sea insignificante, con un promedio del 0,21% y una diferencia puntual máxima del 0,30%, correspondiente, como es obvio, al año de mayor paro (*Gráfica 77*).

²⁹⁸Público, 30/8/2012: *Por qué los salarios son tan bajos en España*.

ciendo, aunque a un ritmo cada vez menor³⁰⁰, lo que produciría aumentos ulteriores, aunque paulatinamente decrecientes, de los salarios, dinámica que iría en desmedro del plusvalor hasta que la caída de la tasa de inversión fuera tal que revirtiera este proceso.

Los economistas clásicos, que ya intuyeron este fenómeno (K1: 534, n. 14) explicaban la continuidad del sistema a pesar de esta tendencia autodestructiva apelando a la teoría malthusiana de la población ya adelantada por *Cantillon*, según la cual, el aumento de los salarios hace crecer la población y, con ella, la oferta de trabajo, lo que reduciría de nuevo los salarios hasta un nivel compatible con la acumulación (GALLEGO, 2009: 21-24, 44-49; K1: 540; SWEEZY, 1942: 95-99). La contención salarial vendría dada, pues, por la hipotética causalidad positiva entre el nivel de bienestar material de la clase trabajadora y la tasa de crecimiento demográfico. *Marx*, por el contrario, rechazaba de plano esta explicación, *exógena* al mecanismo propio del capital (BOTWINICK, 1993: 81; K1: 520 y ss., n. 6; y 537), y señalaba cuatro causas *endógenas* al modo de producción capitalista que permiten explicar su continuidad por la vía de la mecanización y la desvalorización de la fuerza de trabajo (K1: 517-532):

- (1) *Paro tecnológico*. En primer lugar, *Marx* impugna la estabilidad de las tasas de composición del capital que supone el razonamiento planteado, puesto que el cambio técnico al que empuja la competencia en busca de mejoras en la productividad tiende a provocar el aumento de c' . Así, si disminuye la proporción de capital variable en relación al capital constante, esto provocará una caída de la demanda de trabajo o, al menos, un crecimiento inferior al de la demanda de medios de producción y, por lo tanto, también menor que el del plusvalor obtenido (BOTWINICK, 1993: 79). Si combinamos este fenómeno con la menor capacidad relativa de creación de plusvalor derivada de la menor proporción de fuerza de trabajo en relación al capital total, entonces se acabará imponiendo el paro tecnológico que veíamos antes y, con él, una tendencia sistemática a la contención salarial.
- (2) *Productividad y consumo de medios de producción*. Dado que la mayor capacidad productiva del trabajador posibilitada por el cambio técnico antes mencionado aumenta la cantidad de medios de producción que es capaz de transformar, esto agrandará la fracción del capital que se debe dedicar a la compra de estos materiales (K1: 525-526), lo que supondrá la evidente disminución de la fracción invertida en fuerza de trabajo.
- (3) *Productividad y plusvalor relativo*. Como vimos (§II.2.13), la mejora de la productividad permite al capital aumentar el plusvalor relativo gracias a la desvalorización de la fuerza de trabajo sin afectar a su situación material. Esto facilita la reducción del salario relativo sin desmedro del salario real, lo que abrirá vías para una mayor tasa de explotación.

²⁹⁹Hacemos abstracción del aumento del consumo de medios de vida que el crecimiento de los salarios produciría, circunstancia que, en todo caso, se limitaría a ralentizar el proceso descrito.

³⁰⁰Una representación gráfica de esta evolución tendría pendiente positiva y sería cóncava respecto del eje de abscisas, lo que se traduciría en una primera derivada positiva y una segunda derivada negativa.

(4) *Monopolización*. Por último, *Marx* recuerda que los procesos de concentración y centralización del capital promueven (y tienen como uno de sus objetivos) la reducción de la demanda de trabajo de las empresas, ya sea por razones organizativas o por la mayor capacidad de mecanización (K1: 532).

El efecto final de estos elementos combinados será la *ley de descenso progresivo de la magnitud relativa del capital variable*, fenómeno de carácter social, y no natural o biológico como la proposición malthusiana (K1: 534, n. 14 y 534-535). El resultado será la existencia permanente y potencialmente creciente de lo que *Marx y Engels* llamaron el *ejército industrial de reserva*³⁰¹ (K1: 532-542), es decir, una cantidad de trabajadores en situación *estructural* de desempleo o con empleo precario. Esta masa de parados tiene una función insustituible en la regulación de los salarios, puesto que actúa como el más eficaz método de contención de las intenciones de mejora retributiva tanto de los empleados como de los aspirantes a encontrar un puesto. De este modo, sirve como válvula de seguridad para evitar que la tasa de plusvalor caiga —y, con ella, la tasa de ganancia— ante la presión producida por dinámicas de aumento de la demanda de trabajo que pudieran aproximar la economía al pleno empleo (DOBB, 1927: 109-110; K1: 539, 541; SWEETZ, 1942: 99-104)³⁰².

Por lo tanto, el paro ni es el resultado de un fallo del capitalismo ni admite solución o paliativo a largo plazo, puesto que tiene una utilidad irrenunciable para el capital: garantizar el mantenimiento de los salarios dentro de los límites necesarios para no poner en peligro la extracción de plusvalor (BOTWINICK, 1993: 84).

II.3.10.3.b El paro como factor de dominio social sobre la fuerza de trabajo

El paro no sólo sirve como mecanismo de contención salarial, sino que constituye la mayor amenaza para el bienestar económico y la posición social de cualquier trabajador (ANDERSEN, 1995: 33). Pero, como todo fenómeno económico capitalista, la amenaza del desempleo no se hace sentir en términos de clase social, aunque sea ahí donde radica su origen, sino en el ámbito individual de cada asalariado. Por esa razón, cada trabajador se ve sometido al miedo constante de perder *su* empleo y, con él, *sus* ingresos y *su* lugar en la sociedad.

Dado que la única manera que tiene el asalariado de esquivar el desempleo y sus devastadoras consecuencias es encontrar una empresa a la que vender su fuerza de trabajo (MEF, 52), la dependencia del trabajador respecto de su empleador, en particular, y del capital, en general, es absoluta (§II.3.2). A esto se añade el hecho evidente de que el trabajador, en la búsqueda de empleo, compite con otros trabajadores y pretende ser atractivo para el capital.

³⁰¹Esta expresión, empleada como sinónimo de *superpoblación relativa*, aparece por vez primera en *La situación de la clase obrera en Inglaterra* (ENGELS, 1845), si bien fue desarrollada en sus últimos términos por *Marx* en su obra económica de madurez.

³⁰²Esta función del ejército industrial de reserva resulta básica para comprender las razones por las que la pretensión de pleno empleo que conformaba la médula del modelo Rehn-Meidner aplicado en Suecia había de ser complementada con un mecanismo de contención salarial global que evitara este peligro. Como veremos, sin una estrategia diseñada a tal efecto, este proyecto jamás podría haber tenido éxito.

Así, como ya comentamos (§II.3.6.3), la competencia intestina entre los asalariados y la necesidad de constituir una oferta de interés para la empresa hacen que el dominio de la clase capitalista sobre la clase trabajadora sera incuestionable. El paro agudiza la dependencia económica y el consiguiente dominio social, de modo que cuanto mayor sea el nivel de desempleo, mayor será el poder del capital sobre el trabajo y menor la capacidad política de los asalariados para hacerle frente (DOBB, 1927: 109-110; KALECKI, 1943: 218).

II.3.10.3.c Consecuencias del paro sobre la clase trabajadora

Como consecuencia de la garantía de dominio de clase que supone la existencia de paro, este fenómeno tiene diversas consecuencias graves sobre la fuerza de trabajo, tanto en términos económicos como sociales, psicológicos y emocionales.

Las consecuencias económicas fundamentales se dividen en dos categorías obvias: por un lado, tenemos los *perjuicios directos* para los asalariados en paro y, por otro, los *perjuicios indirectos* para los trabajadores ocupados. El *perjuicio directo* para los parados deriva del hecho de que la prestación por desempleo, es decir, el salario diferido al que se tiene derecho ante tal contingencia, cuando existe, es inferior al salario directo cobrado mientras se trabaja y, además, temporal y decreciente a medida que se alarga esta situación. Por su parte, el *perjuicio indirecto* para los asalariados con trabajo responde a la presión a la baja que el desempleo ejerce sobre el nivel salarial general. Cuanto mayor sea la tasa de paro, mayor será la tendencia a ralentizar el crecimiento o, incluso, provocar la caída del salario nominal. Como resultado de ello, el salario real también se verá afectado negativamente (salvo en el improbable caso de un marco deflacionista generalizado y sostenido en el tiempo) y, a menos que haya una caída del beneficio derivada del hundimiento del consumo, todo ello conducirá a la reducción del salario relativo en favor del capital.

Una tercera consecuencia de carácter económico es el estímulo que el aumento del paro produce sobre la *economía sumergida*. Puesto que encontrar un empleo legal, con la remuneración, las condiciones y las coberturas sociales exigibles, resulta difícil, los parados aceptarán puestos o desarrollarán tareas al margen de la legalidad con el fin de conseguir los ingresos necesarios. El efecto será doble para la clase trabajadora:

- Por un lado, condenará a la desprotección social actual y futura de estos trabajadores, puesto que ni ellos ni sus empresas abonarán la parte diferida e indirecta de su salario a la Seguridad Social ni al Estado. Así, cobrarán únicamente un salario directo y, como consecuencia, se verán sometidos a condiciones laborales degradadas que inevitablemente los conduce a una mayor pobreza o, incluso, a la marginación en situaciones complicadas.
- Por otro lado, supondrá un perjuicio para la recaudación tributaria y social del Estado que puede llegar a suponer un problema de primer orden, ya sea por sus efectos sobre el déficit y la deuda o por la mayor presión fiscal que exigirá sobre los trabajadores legales.

Además de las graves consecuencias económicas sobre la clase trabajadora, el paro produce otros *daños de índole social, psicológica y emocional* que pueden llegar a ser terribles para algunas capas de la población (TORRES, 2005: 379-380). Desde la pérdida de confianza o el desánimo hasta la marginación, la anomia social, la delincuencia o, incluso, el suicidio³⁰³, pasando por una plétora innumerable de problemas y trastornos de diversa gravedad, el paro sufre un menoscabo personal, familiar, social y psíquico de devastadoras consecuencias.

Los mecanismo compensatorios implementados por el Estado, cuya máxima expresión es al política pasiva de empleo y el salario diferido, sirven como paliativo personal y macroeconómico para garantizar un cierto nivel de bienestar material y de demanda agregada. Sin embargo, su utilidad a la hora de evitar o solucionar los problemas extraeconómicos mencionados en el párrafo anterior es mucho menor.

II.3.10.3.d Consecuencias del paro sobre el plusvalor, la acumulación y las ganancias

En primer lugar, el paro tiene una consecuencia inmediata y positiva de carácter económico para el capital: la *reducción de los salarios*. Esto permite dos cosas: por una parte, la *mejora potencial de la tasa de plusvalor* gracias a una reducción del salario relativo, cuestión que *Marx* relaciona directamente con el ejército industrial de reserva y presenta como una de las *causas contrarrestantes* de la LCTTG (K3: 236). Y, por otra, la *mejora de la competitividad* gracias a la reducción del valor pasivo de las mercancías derivado de la mengua del capital variable necesario para su producción. A la presión bajista que sobre el salario produce el exceso de oferta de trabajo en el mercado laboral se añadiría el fenómeno de la economía sumergida, que ya comentamos en el epígrafe anterior, lo que supondrá un inmejorable beneficio de oportunidad para muchos capitales en este sentido, puesto que le permitirá ahorrarse la parte socializada del salario de los trabajadores en situación ilegal.

En segundo lugar, el desempleo produce otro efecto económico inmediato, pero netamente negativo para el capital: el hecho de que el paro provoca la *disminución del número de fuentes de plusvalor* para las empresas. Esto da lugar a una menor rentabilidad para el conjunto del capital que si se mantuviera un nivel alto de empleo (KALECKI, 1943: 218).

El resultado neto de estos dos efectos contradictorios dependerá de la importancia de cada uno de ellos, obviamente, de modo que si la reducción de los salarios supone un aumento del plusvalor individualmente extraído a cada trabajador que queda con empleo tal que, multiplicado por el número de asalariados ocupados, supera al lucro cesante debido de la reducción del número de trabajadores productores de plusvalor, entonces el efecto neto será positivo para el capital. En caso contrario, supondrá menores beneficios.

³⁰³Como muestra, bien vale un dramático botón: Grecia. Mientras el paro crecía del 7,8% en 2007 al 27,5% en 2013 (AMECO), las tasas de suicidios consumados en ese país, que disfrutaba de las cifras más bajas de toda la Unión Europea antes de la crisis, han aumentado en un escalofriante 45% (The New York Times, 11/9/2013: *Greece: suicide has soared during crisis, aid group says*).

En tercer lugar, y como ya tuvimos ocasión de ver (§II.3.10.3.b), el paro tiene una consecuencia de índole social favorable a las empresas debida a que apuntala y agranda *el poder del capital sobre el trabajo*. Este efecto tiene su origen en la mayor ventaja que disfruta a la hora de la negociación del salario y las condiciones laborales debida a la agudización de la condición oligopsónica del mercado laboral y, además, se ve aumentado porque la economía sumergida espoleada por el desempleo hará crecer el dominio de las empresas sobre unos trabajadores excluidos de la protección social del Estado ante situaciones de enfermedad, accidente, incapacidad, invalidez o vejez.

En cuarto lugar, el paro tiene consecuencias mediatas y de clase de carácter negativo para el conjunto de los capitales. La explicación es sencilla: la caída del salario redundará en una *menor demanda solvente* que reducirá las opciones de materialización del plusvalor generado por las empresas y podrá dar inicio a una crisis de subconsumo y o sobreproducción (§III.1), lo que hará caer el beneficio realizado. Por una parte, los menores rendimientos unidos a los presumibles efectos depresores sobre los precios afectarán en mayor medida a los capitales menos competitivos, lo que llevará a un proceso de centralización. Por otra, menguará las ganancias de los capitalistas. Y, por último, la disminución del plusvalor incidirá negativamente sobre la inversión, lo que ralentizará el proceso de acumulación de capital.

En todo caso, los beneficios para el capital en términos de dominio de clase sobre el trabajo unidos a la característica individualidad unilateral, descoordinada y competitiva de cada uno de los capitales hacen que las ventajas del paro superen con creces a sus desventajas desde el punto de vista de cada empresa. De ahí que el capital no sólo no tenga una verdadera intención de acabar con esta lacra social, sino que suele rechazar las estrategias de lucha contra el desempleo, aunque siempre con argumentos distintos a las verdaderas razones que lo impulsan.

II.3.11 PLENO EMPLEO: CONSECUENCIAS Y CONTRADICCIONES

Sin entrar en estériles discusiones acerca de la definición teórica o la determinación numérica o histórica de este escurridizo concepto, y considerándolo sencillamente como una situación en la que la tasa de paro es próxima a cero y las posibilidades de encontrar trabajo en el corto plazo son elevadas³⁰⁴, el pleno empleo tiene una serie de consecuencias para la diná-

³⁰⁴En términos neoclásicos, se considera pleno empleo aquella situación en la que todo el desempleo es *friccional*, mientras que para la escuela keynesiana sería un escenario en el que sólo hay paro *voluntario* (SAMUELSON Y NORDHAUS, 1985 [2006]: 628; MOCHÓN, 2000: 549). La diferencia entre ambos es que para las teorías neoclásicas, todo paro superior al friccional es voluntario, puesto que sólo existe porque los trabajadores se empeñan en no aceptar reducciones de su salario, que resulta excesivo para que la demanda iguale a la oferta; mientras que los economistas keynesianos admiten la posibilidad de paro involuntario independientemente del nivel salarial debido a una demanda agregada insuficiente. Una forma mucho más sencilla de definirlo es la que emplea *Rehn*, quien afirma que el pleno empleo significa “que cualquiera que pierda su empleo tiene la seguridad de conseguir, sin esperar mucho tiempo, un nuevo puesto de trabajo adecuado a su capacidad y energía” (REHN, 1989: 219). La forma quizá más clásica de definirlo sea la de *Beveridge*, quien lo concibe como una situación “en la que hay más vacantes que desempleados” (LO, 1953: 37; REES, 1953: 451).

mica del sistema, la clase trabajadora, el capital y el Estado que podemos resumir en el siguiente esquema³⁰⁵:

(1) Consecuencias para los salarios y el empleo.

(1.1) *Mayores salarios y mayores ingresos laborales.* La consecuencia más obvia del pleno empleo es que, al reducir al mínimo del ejército industrial de reserva, distiende la tensión competitiva entre los aspirantes a un puesto de trabajo y aumenta la capacidad de negociación de los asalariados, lo que conduce a incrementos retributivos (REHN, 1987: 67). Además, al menguar la proporción de trabajadores en paro, habrá menos asalariados que tengan que vivir de la prestación de desempleo, de sus ahorros o de los ingresos de otros. Puesto que, evidentemente, el salario directo siempre es mayor que el salario diferido (y que la carencia de salario diferido en caso de falta de cobertura social, claro está), el resultado será un crecimiento de los ingresos de la clase trabajadora.

(1.2) *Distribución más igualitaria de los ingresos de los trabajadores.* Al reducir los niveles de paro, el pleno empleo tenderá a disminuir las diferencias de ingresos entre los trabajadores. La razón deriva de lo explicado en el punto anterior: si hay menos parados, no sólo se incrementan los ingresos de la clase trabajadora, sino que disminuye su grado de desigualdad, ya que la diferencia entre salarios directos es siempre menor que la que existe entre salarios directos y diferidos.

(1.3) *Mayor adecuación entre las cualificaciones y los puestos de trabajo.* Sin ánimo de ahondar en esta cuestión, que tiene cierta profundidad, podemos afirmar que el pleno empleo facilita la colocación de los trabajadores con mayores cualificaciones, tanto por la propia situación de partida con una elevada demanda de trabajo, como por los efectos dinámicos sobre el grado de mecanización y el cambio técnico que tendrá para las empresas en su pretensión de aumentar la productividad, como enseguida vemos.

(2) Consecuencias para el proceso de producción, explotación, realización y acumulación.

(2.1) *Máxima utilización de recursos.* El pleno empleo permite una utilización de recursos más próxima al óptimo, lo que da lugar a mayores niveles de producción y de productividad. De este modo, se acelera la dinámica de explotación y de acumulación.

(2.2) *Mayor demanda de bienes de consumo.* Lógicamente, el pleno empleo aumenta los ingresos de los trabajadores, tanto en términos individuales, por la reducción del ejército industrial de reserva, como a escala global, dado que disminuirá el número de desempleados. Esto, unido a la mayor equidad distributiva, redundará en una mayor demanda solvente de medios de vida, lo que estimulará la producción y la rentabilidad (GLYN, 1995: 112).

³⁰⁵ Relación de consecuencias basada, parcialmente, en ANDERSEN, 1995; GUSTAFSSON, 1995; KORPI, 1978; y LO, 1953.

(2.3) *¿Mayor presión descendente sobre la tasa de plusvalor?* Puesto que los salarios tenderán a crecer de la mano del pleno empleo, si la productividad no llega a crecer al mismo ritmo, entonces el coste laboral unitario aumentará y el resultado será una caída de la tasa de plusvalor, lo que afectará negativamente a la tasa de ganancia. Tendríamos un típico proceso de *profit squeeze* que sólo la contención salarial impuesta o la mejora de la productividad podría evitar. Sin embargo, como enseguida veremos, no hay ningún argumento definitivo que demuestre que los incrementos en los salarios no vayan a ser superados por las mejoras en la productividad, de manera que el empeoramiento de la tasa de plusvalor es una hipótesis discutible, razón por la que la incluimos entre signos de interrogación.

(2.4) *¿Caída de la inversión?* Si se cumpliera la disminución de la tasa de plusvalor recién explicada, entonces las tasas de inversión se verían afectadas negativamente, lo que tendría consecuencias adversas para el proceso de acumulación (TOFT, 2003: 111). Pero, insistimos de nuevo, la disminución de la tasa de plusvalor no es sino una posibilidad que, en todo caso, cuestionamos.

(2.5) *Mejora de la productividad de la fuerza de trabajo.* Como ya hemos analizado con anterioridad (§II.3.8.2.d), los mayores salarios que genera el pleno empleo coadyuvan a una mayor productividad de los trabajadores por dos motivos³⁰⁶:

(2.5.1) Porque el crecimiento del valor pasivo de la fuerza de trabajo expande las posibilidades formativas entre los trabajadores, así como su grado de motivación³⁰⁷.

(2.5.2) Porque el aumento de los salarios que el pleno empleo produce estimulan la mecanización y el cambio técnico entre las empresas en su afán por fomentar la productividad de la fuerza de trabajo para sostener los costes laborales unitarios.

(3) Consecuencias sociales.

(3.1) *Menor segmentación y mayor cohesión entre la clase trabajadora.* La reducción del número de aspirantes por cada vacante permitirá una relajación de la competencia intestina entre los parados y disminuirá la presión sobre los trabajadores en activo, sobre todo respecto a los salarios. Este efecto, unido a la mejora del bienestar material de los asalariados, aumentará las probabilidades de una mayor cohesión de clase.

(3.2) *Mayor poder de negociación de la clase trabajadora frente al capital.* La reducción del número de candidatos por puesto y la menor presión que sobre los trabajadores en activo genera la disminución del ejército industrial de reserva aumentan el poder del

³⁰⁶Las teorías ortodoxas, basándose en la *ley de los rendimientos marginales decrecientes*, supondrían un efecto negativo del pleno empleo sobre la productividad. Sin embargo, no creemos que esta ley y sus consecuencias sean adecuadas para explicar la realidad de un mercado tan complejo como el de trabajo. Ni se puede sostener que los primeros trabajadores que encuentran empleo son siempre los más productivos ni lo contrario, que los últimos en acceder a un puesto sean los menos capacitados.

³⁰⁷No obstante, esta dinámica puede verse frenada por la reducción de la presión sobre los trabajadores para mejorar o extender su cualificación, dado que, bajo el pleno empleo, la facilidad para encontrar trabajo es mayor, y también por el hipotético efecto negativo que tendría sobre las tasas de absentismo laboral debido a la menor tensión disciplinadora del paro (LO, 1953: 37, 43-47).

trabajo frente al capital, lo que redundará, como hemos dicho, en mayores salarios y mejores condiciones laborales y se reflejará, con toda probabilidad, en unas tasas aumentadas de movilidad laboral (LO, 1953: 37-43). Esta dinámica se verá reforzada por el mayor nivel de afiliación sindical que, con toda probabilidad y por razones obvias, tiende a darse cuando se reducen las tasas de paro (KALECKI, 1943).

(3.3) *Mayor libertad de elección de trabajo*. Es obvio que el pleno empleo abre a los asalariados un abanico mucho mayor de posibilidades a la hora de optar por un determinado tipo de puesto, función, sector, empresa o lugar de residencia (REHN, 1989: 221).

(4) Consecuencias para el Estado.

(4.1) *Mayores ingresos impositivos y sociales y menores costes fiscales*. Una menor tasa de paro permite al Estado aumentar los ingresos tributarios, tanto mediante impuestos directos como indirectos, gracias al mayor consumo, e incrementa el montante de las cotizaciones sociales cargadas a empleados y empleadores. Además, reduce las transferencias derivadas de las prestaciones por desempleo. La dinámica resultante, que suele identificarse con los llamados estabilizadores automáticos, mejorará las cuentas públicas y facilitará tanto las expectativas de cobro futuro del salario diferido por parte de los trabajadores como los fondos derivados del salario indirecto.

II.3.12 POLÍTICAS DE EMPLEO

“El Estado debería adoptar una política fiscal dirigida a mantener el poder adquisitivo dentro de límites no inflacionistas, y dedicar parte de los ingresos obtenidos con ella a financiar planes completos dirigidos a suprimir cualquier brote de desempleo, bien creando puestos de trabajo para los desempleados, bien estimulando su traslado a ocupaciones deseables.”

Sindicatos y pleno empleo, informe de la LO de 1951³⁰⁸.

El enorme problema social que supone la generalización crónica y el agravamiento tendencial del desempleo hace que tanto la ciencia económica como, sobre todo, el Estado, en cuanto garantes de la supervivencia y el dominio del capitalismo, hayan desarrollado todo tipo de estrategias de lucha contra el paro. Estas estrategias constituyen las llamadas *políticas de empleo*, un brazo de la política económica al que se le suele otorgar una importancia secundaria en el corpus académico³⁰⁹ y no toda la relevancia que precisaría en los aparatos de decisión estatal.

³⁰⁸La cita aparece en REHN, 1989: 235.

³⁰⁹Tanto es así que ni el manual de economía más vendido en todo el mundo en la segunda mitad del siglo XX (SAMUELSON Y NORDHAUS, 1985 [2006]) ni el más popular en España en sus últimas décadas (MOCHÓN, 2000) dedican ni una sola línea a la política de empleo, limitándose a algunas apreciaciones genéricas a propósito de la política fiscal, monetaria, de rentas y de oferta.

El Estado dispone de dos grandes alternativas a la hora de buscar el pleno empleo (REHN, 1989: 222; VARTIAINEN, 1998: 24):

- Desarrollar una política fiscal y monetaria expansiva que estimule el consumo y, con ello, la demanda de trabajo en combinación con una serie de medidas destinadas a evitar una excesiva inflación (control de inversiones, precios, salarios, importaciones y tipos de cambio, por ejemplo).
- O implantar una política fiscal y monetaria restrictiva que garantice la moderación de los precios junto a un conjunto de estrategias (políticas activas de empleo) dirigidas a fomentar el empleo más allá de la limitada demanda que surja espontáneamente de la dinámica del mercado de trabajo.

La primera opción no resulta factible en el largo plazo, puesto que sufre una contradicción inmanente entre inflación y empleo que no parece tener solución (REES, 1953: 456). Además, la dinámica del modo de producción capitalista no es compatible con el tipo de controles que exigiría una estrategia pensada para eliminar o paliar esta contradicción. Por esta razón, el modelo Rehn-Meidner aboga explícitamente por aplicar la segunda alternativa, que ni conculca el requisito de libertad que el capital exige ni conlleva los peligros que las políticas fiscales y monetarias expansivas suelen acarrear para la inflación y para las cuentas públicas³¹⁰ (REHN, 1989: 224-227; RYNER, 2002: 83-84).

II.3.12.1 POLÍTICAS ACTIVAS Y POLÍTICAS PASIVAS DE EMPLEO

Podemos clasificar las políticas de empleo en dos tipos básicos³¹¹ (ANDERSEN, 1995: 27; TORRES, 2005: 400): las políticas activas y las políticas pasivas de empleo.

El objetivo de las políticas *activas de empleo* es eliminar o reducir el paro y, con ello, todas sus consecuencias negativas sobre la economía y la sociedad. Para ello, actúan sobre la oferta de trabajo, la demanda y la movilidad laboral, tratando de estimular el mercado laboral y hacerlo más eficiente, ágil y flexible. Por un lado, inciden sobre la *oferta de trabajo* con la intención de ajustarla o actualizarla a las necesidades de la demanda mediante cursos de formación ocupacional de todo tipo, servicios de orientación laboral y estrategias de adaptación al mercado. Por otro lado, tratan de activar e incentivar la *demanda de trabajo* a través de diversos mecanismos, como el empleo protegido, las deducciones en las cotizaciones sociales, subvenciones directas a la contratación de segmentos especialmente afectados o regiones con dificultades, etc. Y, en tercer lugar, intentan posibilitar o, incluso, fomentar la *movilidad geográfica y sectorial* de los trabajadores con el objetivo de facilitar la adecuada conexión entre oferta y demanda. Para ello, ofrecen ayudas económicas para el desplazamiento o la vivienda,

³¹⁰Aun así, como iremos viendo en su momento, lo cierto es que las políticas económicas realmente aplicadas por parte de los sucesivos gobiernos socialdemócratas en Suecia ha variado según las circunstancias (TOFT, 2003: 576).

³¹¹Existen otras clasificaciones posibles, como la que distingue las políticas de oferta, de demanda, sobre el mercado de trabajo y estructurales, etc. (TORRES, 2005: 399-400), pero no consideramos que sean de utilidad para nuestra argumentación.

facilidades para la reubicación familiar (servicios educativos, sanitarios y personales), ventajas salariales, etc. (ERIXON, 2000, 2005, 2008, 2010; KORPI, 1978: 88; TORRES, 2005: 400).

Dentro de las políticas activas de empleo puede encuadrarse el *empleo público*. En efecto, la contratación de asalariados por parte del Estado no es sólo una necesidad para garantizar su cada vez más complejo funcionamiento, sino que puede constituirse en una herramienta poderosa contra el paro³¹². Y lo hace en dos sentidos: por un lado, mediante el efecto directo e inmediato que tiene sobre la demanda de trabajo el reclutamiento directo de trabajadores en paro, lo que reduce automáticamente las cifras de desempleo³¹³. Y, por otro, a través del efecto indirecto y mediato que producirá el aumento del consumo o del ahorro susceptible de convertirse en inversión productiva como consecuencia de los ingresos salariales creados.

El principal efecto negativo que puede tener el empleo público como política activa de empleo está relacionado con el hecho de que el trabajo de los asalariados del Estado, como ya argumentamos (§II.2.7.2), no produce valor ni plusvalor, de manera que la masa salarial correspondiente no es sino consumo improductivo. Por lo tanto, cuanto mayor sea la fracción de la fuerza de trabajo contratada por el Estado, menor será la masa de plusvalor global³¹⁴.

Por su parte, las *políticas pasivas de empleo* no tienen como objetivo la disminución del paro, sino mantener la capacidad adquisitiva de los desempleados o evitar su excesivo deterioro con el fin de garantizar un nivel adecuado de demanda solvente para la economía y de bienestar para los parados. Para ello, establece y gestiona una parte del salario diferido que instrumentaliza a través de un sistema de transferencias y prestaciones a los desempleados.

La correcta armonización entre unas políticas de empleo eficientes y un adecuado grado de libertad individual y de responsabilidad social no es fácil de lograr (REHN, 1989: 220-221). En primer lugar, porque una política activa de empleo del lado de la oferta que pretenda ajustar los perfiles y la disponibilidad de asalariados a las vacantes pendientes de cubrir debe respetar ciertos límites, de manera que no puede obligar al trabajador a cambiar de profesión o de lugar de residencia indiscriminadamente, por muy justificada que sea esta estrategia en términos económicos. En segundo lugar, porque una política activa de empleo del lado de la demanda que favorezca la contratación a las empresas supone una transferencia directa de fondos públicos al capital que debe ser cuidadosamente regulada, so pena de permitir al capital contar con trabajadores subvencionados no siempre justificados. En tercer lugar, porque

³¹²Como veremos, en el caso de Suecia, esta medida de lucha contra el paro adquirió una importancia extraordinaria durante los años de vigencia del modelo Rehn-Meidner (§V.5). Tanto es así que en el periodo que estudiamos en esta tesis (1932-1983), el peso de los trabajadores públicos en relación a la población asalariada total se ha multiplicado por más de cuatro hasta rozar el 35%, uno de los más elevados del mundo (*Gráficas 78 y 88*). De hecho, en el análisis que realizamos, concebimos la estrategia de empleo público como un elemento más de las políticas activas de empleo siguiendo el ejemplo de su máximo artífice, Gösta Rehn (REHN, 1989).

³¹³Aunque pueda generar algún tipo de efecto *crowding-out* en situaciones puntuales de escasez de mano de obra.

³¹⁴Evidentemente, existe otro problema potencial: el hecho de que la masa salarial que el Estado debe afrontar habrá de ser financiada, ya sea mediante impuestos o a través de deuda. Esta cuestión no forma parte de nuestra investigación, pero qué duda cabe de que puede tener consecuencias negativas para el proceso de acumulación, aunque en el caso concreto de Suecia, esto no fuera ningún problema gracias a su superávit público mantenido y su deuda contenida hasta bien entrada la década de los setenta (*Gráficas 48 y 49*).

el empleo público entendido como política activa de empleo puede derivar en una hipertrofia del aparato estatal difícil de sufragar a medio o largo plazo. Y, en cuarto lugar, porque el riesgo moral que puede suponer la existencia de generosas políticas pasivas si sus beneficiarios las conciben como rentas en lugar de como ayudas condicionadas y temporales no puede ser erradicada mediante reglas rígidas que obliguen a aceptar cualquier empleo, sea cual sea y donde sea, bajo la amenaza de perder las prestaciones (ÖHMAN, 1974: 17). Las razones son obvias: por un lado, resulta un atentado contra los derechos básicos del asalariado y, por otro, ignora interesadamente que la prestación por desempleo forma parte del salario diferido y, como tal, es pagado en su mayor parte por los propios trabajadores durante su vida activa³¹⁵.

II.3.12.2 EL CAPITAL ANTE EL PLENO EMPLEO Y LAS POLÍTICAS DE EMPLEO

A pesar de que las políticas de empleo pretenden aumentar la producción, estabilizar la economía y favorecer la salida de las crisis con el fin último de estimular la acumulación y la ganancia, el capital (y sus representantes académicos y políticos) no suele aceptarlas de muy buen grado. El argumento oficial dice que esta oposición responde al convencimiento de que este tipo de políticas son caras y poco efectivas y resultan, a la postre, contraproducentes, puesto que entorpecen la dinámica del mercado hacia el equilibrio. En realidad, este razonamiento escamotea las verdaderas razones de la impugnación, que podemos clasificar en tres categorías (KALECKI, 1943: 216-217; TORRES, 2005: 431): (1) la oposición genérica a la intervención estatal en la economía en materia de empleo, (2) la oposición concreta a las políticas de empleo pasivas y (3) las consecuencias económicas, sociales y políticas del pleno empleo.

La primera razón responde al hecho de que, si el Estado decide intervenir abiertamente para atacar el problema del paro, entonces el papel de la inversión privada como determinante exclusivo de la demanda de trabajo se ve reducido y, con él, su importancia como factor clave tanto del nivel de empleo como del crecimiento económico. Dado que las decisiones de inversión del capital dependen en gran medida del efecto que las políticas económicas estatales tienen sobre sus expectativas de beneficios, parece obvio que una mengua de su relevancia permitiría al Estado una mayor libertad a la hora de tomar decisiones, lo que implicaría una notable pérdida de poder de la clase capitalista, que ya no podría ejercer en igual medida este “poderoso control indirecto sobre la política gubernamental” (KALECKI, 1943: 217). Y si bien, como decíamos, el Estado suele responder en gran medida a los intereses del capital (§III.2),

³¹⁵Este despotismo del poder del Estado sobre la libertad y la dignidad individual del trabajador es justamente lo que pretendía un dirigente de la CEOE en España al insistir en que la única forma de acabar con los supuestos abusos en el cobro de prestaciones por desempleo era obligar a los parados a aceptar cualquier oferta, “aunque sea en Laponia”, bajo la coacción de retirar las transferencias a las que tienen derecho (El Mundo, 20/2/2012: *CEOE afirma que «hay que aceptar trabajos aunque sea en Laponia»*). Estas declaraciones son casi exactamente lo contrario de lo que Gösta Rehn y la LO indicaban en su informe de 1951 para diseñar la política de pleno empleo en Suecia, como se puede extraer de sus propias palabras: “Un principio democrático fundamental es que eso [conseguir situar toda la fuerza de trabajo en las ocupaciones más productivas] no debe hacerse mediante una dirección compulsiva del trabajo, sino, fundamentalmente, a través de incentivos positivos, *exceptuando la retirada de las ayudas al desempleo de aquellos que intenten evadir su elemental deber cívico de aceptar un trabajo adecuado.*” (REHN, 1989: 221; *cursivas doc.*).

lo cierto es que esta situación podría dar pie a la posibilidad de que la clase trabajadora pusiera en peligro su preeminencia social a través de la toma del poder político.

La segunda razón afirma que las políticas pasivas de empleo suponen un mayor gasto público, por un lado, y un mayor salario diferido para la clase trabajadora, por otro. El aumento del gasto público habrá de ser financiado, en principio, por la vía fiscal, lo que llevará una mayor presión impositiva sobre el salario bruto y también sobre el plusvalor, lo que reduciría la masa de ganancia y la tasa de explotación, amén de abrir las puertas a otros peligros para el capital como el efecto *crowding-out* de la deuda pública o la subida de los tipos de interés. Sin embargo, la objeción más importante que se plantea es el hecho de que un salario diferido suficiente alivia la urgencia (o desesperación) con la que los parados han de buscar empleo y les permite sostener una posición menos sumisa a la hora de negociar las condiciones laborales y, sobre todo, los salarios, lo que redundaría, obviamente, en un perjuicio para el capital.

La tercera razón por la que el capital se opone a las políticas de empleo es, con mucho, la que alcanza mayor profundidad. Teniendo en cuenta lo explicado anteriormente, es evidente que el eventual logro del pleno empleo a través de las políticas económicas del Estado acabaría con el papel regulador que el ejército industrial de reserva tiene sobre el salario y con un importante factor de dominio social del capital sobre el trabajo. Esto no sólo afectaría a la tasa de plusvalor, sino que permitiría al trabajo alcanzar una posición enormemente peligrosa para el mantenimiento del *statu quo* que resultaría del todo inaceptable para el capital (KALECKI, 1943: 218, 220). Por esta razón, el pleno empleo, aunque resulta una meta incuestionable para el trabajo y un objetivo declarado para el Estado, no resulta favorable para el capital en términos generales³¹⁶.

³¹⁶A menos que, como en el caso de Suecia que veremos más adelante, se tomen medidas que impidan sus efectos negativos sobre la rentabilidad y sobre el control económico y social.

CAPÍTULO III CONTRADICCIONES DEL CAPITALISMO Y LÍMITES DE LA SOCIALDEMOCRACIA

“El capitalismo no tiene nada que ver con el deseo de mejorar la condición humana.”

Georges Bataille³¹⁷

A lo largo de toda la exposición que hemos realizado hasta aquí —y como no podría ser de otra manera en un análisis marxista del capitalismo— han ido apareciendo las diversas contradicciones consustanciales a este modo de producción. En este capítulo proponemos una presentación agrupada y esquemática de las más relevantes para nuestra tesis con una doble intención: evidenciar la naturaleza profunda e inevitablemente inestable, destructiva e históricamente provisional de este sistema económico y describir someramente las propuestas que el socialismo reformista ha planteado frente a ello. Con la segunda pretensión damos un paso importante desde el análisis teórico ya planteado hacia el estudio empírico del caso de Suecia que nos proponemos afrontar, puesto que es justamente la esencia socialdemócrata y el objetivo de reforma y control del capitalismo del llamado *Modelo Sueco* lo que pretendemos describir y criticar a través del análisis de su elemento nuclear, el modelo Rehn-Meidner.

III.1 CONTRADICCIONES DEL CAPITALISMO

“¿Puede sobrevivir el capitalismo? No, no creo que pueda.”

Joseph A. Schumpeter³¹⁸.

Hemos explicado cómo el capitalismo, en cuanto estadio evolutivo de la historia humana, se caracteriza por ser una estructura social, económica y política regida por el enfrentamiento dialéctico entre clases. Su núcleo esencial se encuentra en *la propiedad privada de los medios de producción*, cuya existencia, base del sistema garantizada por una compleja, ubicua y omnímoda superestructura, se contrapone a la paulatina y creciente socialización de la producción. El resultado ha sido indudablemente progresivo en términos de producción material y capacidad productiva gracias a la aplicación sistemática de la tecnología, a la presión ince-

³¹⁷Citado en ORDINE, 2013: 23.

³¹⁸SCHUMPETER, 1942: 61; *trad. doc.*

sante de la competencia y a la insaciable necesidad de acumulación (HARRISON, 1978: 93-105; LICHTHEIM, 1970: 127-128; MPC: 43). Sin embargo, el capitalismo genera al mismo tiempo una serie de *contradicciones* intrínsecas tan graves como insuperables dentro de sus reglas de funcionamiento. Aunque su enumeración podría ser distinta, proponemos el siguiente decálogo explicativo³¹⁹:

- (1) *Desposesión y alienación*. La producción es realizada por personas que, al carecer de medios de producción con los que ganarse la vida, se ven obligadas a vender su fuerza de trabajo a los propietarios del capital a cambio de un salario sin derecho alguno sobre los frutos de su esfuerzo, que van a parar a sus empleadores. Con esto, como ya dijimos (§II.3.1), queda abolida la ley tácita por la cual el derecho a la propiedad de un bien producido recae en su productor y, además, el trabajador queda condenado a una inevitable dependencia fácilmente derivada en alienación³²⁰ (§II.3.2).
- (2) *Explotación económica*. La clase trabajadora, al producir más valor del que recupera en forma de salario, genera un plusvalor que va a parar a los propietarios del capital (§II.2.6). Esto supone una explotación de carácter económico que obliga a los trabajadores a mantener y enriquecer a quienes los explotan, so pena de no encontrar trabajo y no poder obtener ingresos para conseguir los medios de vida necesarios.
- (3) *Socialización del trabajo y privatización de la riqueza*. El régimen del salariado empuja a una fracción cada vez mayor de la población a vender su fuerza de trabajo para lograr los ingresos necesarios con los que obtener los medios de vida. Al mismo tiempo, la explotación económica supone un trasvase permanente y creciente de valor de los asalariados a los capitalistas en forma de plusvalor. Ambos fenómenos combinados generan una contradicción obvia: mientras el trabajo necesario para la reproducción social se generaliza a capas cada vez más mayoritarias de la población, los frutos excedentes de este esfuerzo sirven para enriquecer a una clase dominante cada vez más minoritaria (ENGELS, 1884: 252; HARVEY, 2014: cap. IV [13-15%]; MPC: 54; PFAFF Y WIKHÄLL, 1971: 16).
- (4) *Monopolio capitalista de la gestión económica*. La clase capitalista, en cuanto propietaria de los medios de producción, detenta³²¹ el poder unilateral sobre su utilización. De este modo, será esta clase en su conjunto y cada uno de sus miembros individualmente quie-

³¹⁹Existen muchas más contradicciones inherentes al capitalismo que, sin embargo, no aparecen en nuestra propuesta por estar incluidas en las que exponemos, por ocupar un lugar subordinado en la estructura general de funcionamiento del sistema —caso de la inflación (§II.3.7)—, o por ser inabarcables en un trabajo como el que nos ocupa —como la llamada cuestión del derrumbe del capitalismo o la depresión crónica (SWEETZ, 1942: 211-261), el papel de la democracia en el Estado capitalista (SWEETZ, 1942: 277), la imposibilidad medioambiental de mantener una dinámica de crecimiento exponencial (HARVEY, 2014: cap. XV) o las consecuencias culturales, personales y sociales de la ideología capitalista (cuestión analizada en obras como MARCUSE, 1954; HARVEY, 1989; o JAMESON, 1991). En un reciente ejercicio de divulgación, *Harvey* identifica y analiza diecisiete contradicciones del capitalismo, entre las que se incluyen algunas de éstas y también muchas de las que analizamos (DEL ROSAL, 2014; HARVEY, 2014).

³²⁰La alienación causada por la contradicción que supone la división del trabajo y como fenómeno global propio del capitalismo es analizada en HARVEY, 2014: cap. IX [26-31%] y cap. XVII [62-66%]; y en HARVEY, 1989: 125.

³²¹Según la RAE, el verbo “detentar” significa “retener y ejercer *ilegítimamente* algún poder o cargo público” o “dicho de una persona: retener lo que manifiestamente no le pertenece”, razón por la creemos idóneo su uso.

nes decidirán qué y cómo se producirá, cuestiones con enormes implicaciones tanto en el ámbito de las relaciones de producción dentro de las empresas³²² como en las relaciones sociales mercantiles de intercambio, así como en la superestructura de toda la sociedad. Por razones obvias, esta clase dominante no aplicará criterios dirigidos al bienestar de la mayoría ni decididos por la mayoría, sino pensados para la perpetuación de la desigualdad y la explotación que le permiten mantener su posición de dominio, lo que supone una innegable y radical impugnación de los principios de la democracia.

(5) *Beneficio privado como objetivo social y descoordinación de las fuerzas productivas.*

Que el lucro sea el fin último de cada capitalista y que su clase ejerza el monopolio de la gestión económica y el dominio social significa que el beneficio se torna objetivo de toda la sociedad y que, al mismo tiempo, la acumulación se convierte en una necesidad permanente e irrenunciable de la clase capitalista³²³. Como consecuencia, cada capital planifica y desarrolla su actividad individualmente, sin coordinación alguna con el resto de empresas ni con la sociedad, imponiendo la racionalidad productiva capitalista internamente y sometién dose externamente a la anarquía del mercado³²⁴. No obstante, esta anarquía no es irracional ni produce un caos incomprensible, sino que da lugar a una distribución del trabajo basada en la ley del valor y la lógica de la ganancia (HARRISON, 1978: 156).

(6) *Monopolización del capital.* Los fenómenos de la concentración y la centralización del capital, provocados por la acumulación y la competencia, conducen a la reducción del número de empresas y al aumento de su tamaño. Esta dinámica tiene varias consecuencias para el desarrollo del capitalismo³²⁵: por un lado, tiende a reducir la demanda de trabajo, lo que agrava el problema del paro y reduce los salarios, empeorando la situación material de la clase trabajadora. Además, afecta negativamente a la masa potencial de plusvalor extraída a la fuerza de trabajo, puesto que reduce el número de fuentes de plusvalor. Por otro, disminuye la competencia entre capitales, lo que acaba con las *supuestas* virtudes de la concurrencia mercantil atomizada en términos de eficiencia, aunque permite mayores economías de escala y más capacidad de financiación, planificación, investigación, desarrollo e innovación por parte de cada capital (SCHUMPETER, 1942). Y, por último, amplía la esfera de la planificación en el ámbito de la producción y la distribución al aumentar el tamaño de las empresas y las unidades productivas, reduciendo así parcialmente la anarquía propia del mercado.

³²²Este poder del capital en el ámbito de la producción y el trabajo es lo que *Bob Black* llama *factory fascism* (BLACK, 1985), *Luxemburgo* denomina *régimen absolutista natural del capitalismo* (LUXEMBURGO, 1900: 74) y *Peter A. Swenson*, aplicándolo al caso sueco, define como *managerial absolutism* (pássim SWENSON, 2002).

³²³Esto no es algo exclusivo del capitalismo, pero sí toma su forma más desarrollada en su seno. “La codicia vulgar ha sido la fuerza motriz de la civilización desde sus primeros días hasta hoy, su único objetivo determinante es la riqueza, otra vez la riqueza y siempre la riqueza, pero no la de la sociedad, sino la de tal o cual miserable individuo” (ENGELS, 1884: 252).

³²⁴BOTWINICK, 1993: 140-141; LUXEMBURGO, 1900: 17-18; PRZEWORSKI, 1985: 105; SWEETZ, 1942: 51.

³²⁵*Harvey*, al estudiar esta contradicción, trata algunos de estos elementos (HARVEY (2014: cap. X [31-34%])).

- (7) *Efectos perniciosos del cambio técnico y la mejora de la productividad*. Es innegable que el capitalismo acelera y estimula enormemente el cambio técnico, lo que redundaría en un aumento de la capacidad productiva nunca antes visto a lo largo de la historia. Sin embargo, la investigación científica, su desarrollo práctico y su implantación en la esfera económica se hacen desde la lógica del lucro privado propia de este modo de producción, lo que hace que sus consecuencias no sean, ni de lejos, tan beneficiosas para la humanidad en términos de valores de uso como podrían serlo (HARVEY, 2014: cap. 8 [21-26%]). Así, nos encontramos con que la mecanización crea paro (§II.3.10.1.b); con que los productos no se diseñan para durar y satisfacer de la mejor manera las necesidades, sino para ser dejar de funcionar o para crear un sentimiento de creciente insatisfacción con el fin de ser reemplazados cuanto antes³²⁶; con que las exigencias energéticas y medioambientales no disminuyen, sino que tienden a aumentar a ritmos insostenibles debido a los requisitos del maquinismo; con que la tecnología, en lugar de procurar la independencia y la libertad humanas, sustituye el sometimiento del hombre a la naturaleza por su dependencia de las máquinas; con que la mejora de la productividad conduce a un exceso crónico de producción que obliga al consumismo, al aumento de las horas de trabajo, a la necesidad creciente e insostenible de crédito y a crisis puntuales de realización cada vez más destructivas. Y, sobre todo, con la contradicción radical expresada en la ley de la caída tendencial de la tasa de ganancia (LCTTG), cuya importancia como contradicción esencial del modo de producción capitalista hace recomendable su análisis individual en otro punto.
- (8) *Crisis de realización (y sobreacumulación de capital)*. La descoordinación entre producción y consumo, tanto productivo como improductivo, se manifiesta a través de las crisis de realización en sus dos facetas, íntimamente relacionadas entre sí (HARRISON, 1978: 110-115; SWEETZ, 1942: 203-207): *crisis de desproporcionalidad*³²⁷ y *crisis de sobreproducción y subconsumo*³²⁸. Las primeras se deben a la falta de adecuación entre la oferta de medios

³²⁶Es el caso de los conocidos fenómenos de la obsolescencia programada y la obsolescencia percibida.

³²⁷Las teorías de la desproporcionalidad no deben su popularidad en los textos marxistas al propio Marx, que trató este asunto de forma tangencial, sino a las aportaciones posteriores de diversos autores, como Mijail Tugán-Baranovsky, Rudolf Hilferding... Se pueden leer resúmenes cabales de esta cuestión —que no podemos tratar en profundidad en nuestra tesis— en GUERRERO, 2011: 162-167 o SWEETZ, 1942: 175-181.

³²⁸Las teorías de la sobreproducción y del subconsumo suelen confundirse y, aunque sus fundamentos son idénticos, no responden exactamente al mismo concepto. “La sobreproducción general de mercancías que caracteriza a la crisis no es únicamente una sobreproducción de bienes de consumo; es también sobreproducción de medios de producción. El subconsumo de bienes de consumo es, por tanto, una simple dimensión de la sobreproducción general” (GILL, 1996: 547-548). Estas teorías, pergeñadas ya por Sismondi, y también por Malthus, como impugnación radical de la llamada ley de Say defendida por Ricardo (GUERRERO, 2011: 53-75, 169-194), no fueron más que anunciadas dispersa y esporádicamente por Marx en diversas partes de su obra y, desde luego, no como el núcleo de su teoría de la crisis, sino como elementos más bien superficiales y escasamente explicativos del funcionamiento global del sistema más propio de concepciones “distribucionistas” y de proyectos reformistas que del paradigma marxista (ibídem: 203-206). Por esa razón, tampoco consideraba que el aumento del salario real o, incluso, del salario relativo fuera ninguna solución para estos problemas, sino meros paliativos (K2: 366). En todo caso, resulta interesante recordar que la concepción marxiana de las crisis de subconsumo está basada en el concepto de la *brecha de demanda* (SHAIKH, 1990: 57-64); esto es, la diferencia entre el valor neto producido ($v + pv$) y la masa salarial (v), una masa de valor que no puede realizarse debido a la elevada propensión al ahorro de los capitalistas. Esto genera un “drenaje de demanda”, como lo llamó Keynes, que habrá de ser cubierto tanto por la inversión en medios de producción como por el crédito al consumo de los trabajadores. Como recordaba Marx: “[Con su sala-

de producción y las necesidades de cada sector, lo que conduce a escasez en algunas ramas y exceso en otras, de modo que se traba y ralentiza la producción global. Las crisis de sobreproducción y subconsumo se dan cuando la demanda solvente se muestra incapaz de absorber una producción total espoleada por el palo de la competencia y la zanahoria del beneficio y la acumulación, de modo que se dan excesos de oferta, tanto de bienes de consumo como de medios de producción, que imposibilitan la realización de una parte del plusvalor. En realidad, las crisis de desproporcionalidad y sobreproducción (y subconsumo) no son más que la manifestación del fenómeno de la *sobreacumulación* que subyace indefectiblemente a la dinámica capitalista (ARRIZABALO, 505-506; GILL, 1996: 541; HARVEY, 1989: 203-204). En todo caso, estos tipos de crisis no son sólo posibles, sino necesarias en el régimen capitalista, tanto por su inevitabilidad como por su insustituible funcionalidad, puesto que posibilitan la destrucción o devaluación del capital sobrante, única solución a la sobreacumulación de capital (EDVINSSON, 2005: 37-38; LUXEMBURGO, 1900: 58-59).

- (9) *Caída tendencial de la tasa de ganancia (y sobreacumulación de capital constante)*. Incluso sin necesidad de confirmarla como una ley inmutable del capitalismo (LCTTG), lo cierto es que la más que elevada probabilidad que ya estudiamos de que el cambio técnico obligado por la competencia y la acumulación tienda a deprimir la tasa de ganancia por la vía de la sobreacumulación de capital constante parece suficientemente razonable como para considerarla una contradicción propia del capitalismo³²⁹ (§II.2.13.5). Especialmente cuando consideramos, al contrario que las crisis de realización, que se trata de una contradicción perfectamente compatible con un supuesto equilibrio de mercado (EDVINSSON, 2005: 22). Puesto que es la ganancia el motor de la producción y la acumulación en el capitalismo, es evidente que su degradación o eventual desaparición conducen inevitablemente a la caída de este sistema, no por sus fallos o carencias, sino por su propio éxito.
- (10) *Desconexión entre producción y necesidades sociales*. Las condiciones y contradicciones planteadas condenan necesariamente al modo de producción capitalista al desencuentro entre las necesidades de la sociedad y los requerimientos lucrativos del capital encargado de la gestión de la producción. Así, la incompatibilidad entre la búsqueda del beneficio (basada en la faceta de valor de cambio de las mercancías que informa la lógica de funcionamiento del sistema) y las necesidades materiales de la población (cristalizadas en la demanda de bienes en cuanto valores de uso) hace que no sólo no se logre la abolición de la pobreza, el hambre, la desigualdad, la sobreexplotación y destrucción del medio ambien-

rio] los obreros no pueden comprar nunca más que una parte del valor del producto social igual a la parte de valor que representa el valor del capital variable desembolsado” (K2: 311). El intento más exhaustivo de completar esta teoría fue el de *Rosa Luxemburgo* (1913), si bien sus fundamentos teóricos y sus conclusiones respecto a los límites del capitalismo adolecen de errores insoslayables (SWEETZ, 1942: 198, 226-228). La crítica directa más mencionada (y unánimemente rechazada por el marxismo) probablemente sea la de *Tugán-Baranovsky* (*ibídem*, 1942: 181-193). Se pueden repasar las bases de estas teorías —que nos limitamos a mencionar por caer lejos del alcance de este texto— en GILL, 1996: 535-587; GUERRERO, 2011: 137-142, 202-206; o MATTICK, 126-177.

³²⁹Sobre la importante y no siempre bien entendida relación entre la tendencia decreciente de la tasa de ganancia y la sobreacumulación de capital: GUERRERO, 2011: 237-244.

te, ni tampoco la felicidad humana a través de la realización de todo su potencial como ser pensante, sensible y social, sino que, sencillamente, *no se pretende* (SWEETZY, 1942: 192). El resultado es el creciente despilfarro de recursos naturales; la infrautilización y uso inadecuado de la capacidad humana de trabajo derivada del paro crónico; la degradación profesional, psicológica y social debida a la precarización del trabajo; la imposición cultural y educativa del utilitarismo, el individualismo y el consumismo en aras de la necesaria hipertrofia creciente de la demanda; la lacerante miseria de la mayoría de la humanidad; la generalización de la esclavitud financiera a lomos de la universalización del crédito y el poder hegemónico de la banca y el capital financiero; la gigantesca, ascendiente y enfermiza desigualdad distributiva y la violencia estructural que impone; etcétera, etcétera.

III.2 NATURALEZA Y FUNCIONALIDAD DEL ESTADO

“El individuo no puede regatear con el Estado. El Estado no reconoce más moneda que el dinero; y él mismo acuña esa moneda.”

Ursula K. LeGuin³³⁰.

A todas las contradicciones explicadas cabría añadir otra cuyo carácter político y enorme relevancia y complejidad aconsejan tratar en un epígrafe distinto. Se trata de la *naturaleza y funcionalidad del Estado*, cuestión polémica sobre la que debemos aclarar nuestra postura con el fin de afrontar con rigor y honestidad el análisis del modelo Rehn-Meidner.

Así como los objetivos fundamentales del resto de agentes de la economía son difícilmente discutibles, incluso por teorías antagónicas, lo cierto es que existen percepciones sobre las funciones e intenciones últimas del Estado absolutamente dispares, percepciones que, de hecho, constituyen uno de los elementos de diferenciación más característicos entre las diversos paradigmas de pensamiento económico. Las escuelas convencionales más ortodoxas suponen que el objetivo económico del Estado es doble: por un lado, ofrecer servicios públicos a la población en aquellos ámbitos en los que la empresa privada no actúa por no ser susceptibles de lucro, por constituir un derecho considerado como universal para la ciudadanía —y, por ello, normativamente ajeno al mercado—, o bien porque son sectores especialmente sensibles para el poder político o la soberanía nacional; y, por otro lado, intervenir en el sistema económico de forma subsidiaria al mecanismo mercantil para actuar sobre los que han dado en llamar eufemísticamente “fallos del mercado” (esto es, el paro, la pobreza, las crisis de realización, la desigualdad...). Otras teorías más audaces, aunque igualmente convencionales, aprecian el papel de “mediación y conciliación de los antagonismos a que inevitablemente da origen la existencia social” (SWEETZY, 1942: 266-267), lo que conduce inevitablemente a las concepciones hobbesianas del Estado como necesario Leviatán.

³³⁰LEGUIN, 1974: 225; *trad. doc.*

En el caso del paradigma marxista que manejamos como marco de referencia —y sin intención alguna de desarrollar esta cuestión, fuera del foco necesariamente limitado de una tesis de economía aplicada como la presente—, la concepción del Estado y su sentido es radicalmente distinta. Aunque *Marx* no pudiera llegar a construir explícitamente una teoría del Estado completa (LICHTHEIM, 1970: 120), todos sus escritos teóricos y su praxis militante destilan una concepción muy clara de este ente como “una cristalización puramente fenoménica de la dominación de una clase” (TOUCHARD, 1959: 475), es decir, como la institución en la que se manifiesta la superestructura del modo de producción capitalista, cuya lógica reside en la explotación de una clase por otra. Así, el objetivo del Estado no es defender los intereses generales de la población desde una perspectiva universal o interclasista, sino defender los intereses de la clase capitalista dominante (MANDEL, 1969: 36-38). De este modo, se convierte en garante de la supervivencia y desarrollo del capitalismo al asegurar y fomentar el proceso de explotación y acumulación en el que se asienta la reproducción del sistema³³¹.

Marx se reafirma en esta concepción en múltiples ocasiones:

[El Estado] no es más que la forma de organización que los burgueses se dan necesariamente, tanto hacia afuera como hacia adentro, para garantía mutua de su propiedad y de sus intereses. [...] El Estado es la forma en que los individuos de una clase dominante hacen valer sus intereses comunes. *IA: 140-141*.

Hoy, el poder político viene a ser, pura y simplemente, el consejo de administración que rige los intereses colectivos de la clase burguesa. [...] El poder político no es, en rigor, más que el poder organizado de una clase para la opresión de la otra. *MPC: 38 y 69*.

Y los principales autores que desarrollaron la concepción marxista del Estado exploran esta misma línea:

El Estado [...] es exclusivamente el Estado de la clase dominante y, en todos los casos, una máquina esencialmente destinada a reprimir a la clase oprimida y explotada. *ENGELS, 1884: 251*.

Según Marx, el Estado es un órgano de dominación de clase, un órgano de opresión de una clase por otra, es la creación del “orden” que legaliza y afianza esta opresión, amortiguando los choques entre las clases. *LENIN, 1917b: 42*.

El Estado existente es, ante todo, una organización de la clase dominante. Asume funciones que favorecen específicamente el desarrollo de la sociedad porque dichos intereses y el desarrollo de la sociedad coinciden, de manera general, con los intereses de la clase dominante [...]. *LUXEMBURGO, 1900: 44*.

Para desempeñar su papel, el Estado debe asegurar al menos dos de los elementos fundamentales sobre los que se apoya todo el sistema: la protección de la *propiedad privada de los medios de producción* y el régimen del *salariado*. Con este fin hará uso tanto de la Ley como de la gestión de la burocracia estatal y de los servicios públicos, de manera que ocupará un lugar preeminente como agente constructor y modelador de la superestructura.

Pero no se debe confundir la profunda radicalidad³³² de la concepción marxista *esencial* del Estado como agente de dominación de clase con ningún tipo de maniqueísmo o dogma

³³¹ARRIZABALO, 2014: 322; GAMBLE Y WALTON, 1976: 238-249; HARVEY, 1989: 144; MANDEL, 1969: 6.

preconcebido y ajeno a la realidad observable. Es obvio que un Estado capitalista republicano, democrático y parlamentario no funcionará de la misma manera que un Estado capitalista absolutista, autoritario o dictatorial, y que un gobierno socialdemócrata o ecologista no actuará del mismo modo que uno fascista, liberal o conservador³³³. Sería absurdo no reconocer el hecho evidente de que las posibilidades de participación de la clase trabajadora en la configuración y la actividad del Estado resultan muy distintas en cada caso y que la democracia en sí es un valor positivo y necesario para la clase trabajadora (LENIN, 1917b: 129; LUXEMBURGO, 1900: 94; MANDEL, 1969: 39-40; TOUCHARD, 1959: 479). Del mismo modo, no parece razonable negar la evidencia histórica que indica que la influencia de la clase trabajadora sobre el Estado ha aumentado notablemente gracias al movimiento obrero³³⁴. Tampoco sería sensato no reconocer la multiplicidad de intereses, procesos y prácticas con distintos orígenes y no siempre coherentes entre sí que caracterizan el Estado en los países occidentales capitalistas (HARVEY, 2014: cap. XI [37%]), hasta el punto de que el Estado democrático liberal puede ser considerado como un escenario político particular de la lucha de clases (HORT, 2014: 248).

Sin embargo, a pesar de todo esto, siempre es posible identificar un factor determinante en el funcionamiento y la naturaleza del Estado capitalista, una condición que, de no cumplirse, supondría su propia desaparición: la obligación de garantizar la reproducción y la acumulación del capital (RYNER, 2002: 60). Para ello, el Estado debe mantener el orden social y salvaguardar la explotación, lo que conlleva la protección de la propiedad privada de los medios de producción y la represión de cualquier movimiento revolucionario. Si puede hacerlo con la legitimidad que la participación de los partidos políticos obreros en el gobierno le otorga, lo hará, porque esa legitimidad facilita enormemente la consecución de la paz social y, por lo tanto, reduce los costes de la represión y la contención gracias a los réditos de la hegemonía. Pero, si para evitar el hundimiento del capitalismo es necesario sacrificar las formas democráticas o el Estado de derecho, sin duda alguna se sacrificarán, puesto que se hará imprescindible la sustitución de la hegemonía por el dominio (LUXEMBURGO, 1900: 48).

No es necesario ser un teórico socialista revolucionario para constatar estas evidencias. Un economista crítico reformista tan poco sospechoso de comunismo como *Sampedro*, afir-

³³²Nunca está de más recordar que la palabra “radical” procede del latín “radix”, que significa raíz, y que sus tres primeras acepciones, según la RAE, son: “(1) adj. Perteneciente o relativo a la raíz. (2) adj. Fundamental, de raíz. (3) adj. Partidario de reformas extremas, especialmente en sentido democrático. U.t.c.s.”. Sólo la cuarta de sus acepciones refleja la connotación negativa que suele emplearse con más asiduidad; a saber: “(4) adj. Extremoso, tajante, intransigente”. Evidentemente, es la única que no consideramos en nuestro caso.

³³³“Nosotros somos partidarios de la república democrática como la mejor forma de Estado para el proletariado *bajo el capitalismo*, pero no tenemos ningún derecho a olvidar que la esclavitud asalariada es el destino reservado al pueblo, incluso bajo la república burguesa más democrática” (LENIN, 1917b: 56; *cursivas doc.*). Aunque “sin instituciones representativas no puede concebirse la democracia, ni aun la democracia proletaria” (*ibidem*: 91), en realidad, “decidir una vez cada cierto número de años qué miembros de la clase dominante han de oprimir y aplastar al pueblo en el parlamento: he aquí la verdadera esencia del parlamentarismo burgués, no sólo en las monarquías constitucionales parlamentarias, sino también en las repúblicas más democráticas” (*ibidem*: 88).

³³⁴En relación al caso de Suecia, el propio *Rehn* afirma que “el movimiento obrero se ha esforzado por convertir el gobierno en un instrumento para la defensa de los intereses económicos de amplias masas, cuando antes era el protector de la libertad de acción de aquellos que disponían de un fuerte respaldo financiero” (REHN, 1989: 220).

ma que “el gobierno es, en nuestro sistema, un administrador de los intereses con más poder; es decir, los de los capitalistas” (SAMPEDRO, 1976: 123). Incluso el mismísimo apóstol del liberalismo económico, *Adam Smith*, no podía ser más claro al respecto: “El gobierno civil, en la medida en que es instituido en aras de la seguridad de la propiedad, es en realidad instituido para defender a los ricos contra los pobres, o a aquellos que tienen alguna propiedad contra los que no tienen ninguna” (SMITH, 1776: 681).

El Estado logra imponer la dominación de clase y el mantenimiento de la estructura social y económica capitalista mediante dos estrategias básicas íntima y esencialmente relacionadas entre sí (ARRIZABALO, 2014: 156, 322):

- La primera pretende mantener el *statu quo*, perpetuando la existencia de la propiedad privada de los medios de producción (ENGELS, 1884: 155) y, con ella, de las clases sociales y la explotación capitalista, y minimizando cualquier posibilidad de revolución política o social que lo ponga en cuestión (GAMBLE Y WALTON, 1976: 246-249). Este objetivo se logra a través de tres tipos de medidas: unas de carácter *defensivo* que emplean la fuerza represora del Estado³³⁵; otras de carácter *paliativo*, que intentan reducir los perjuicios que la clase trabajadora sufre a causa de la explotación capitalista por medio de la redistribución fiscal y los servicios públicos; y otras de índole *persuasiva*, consistente básicamente en la construcción de una superestructura de valores y creencias que justifiquen el sistema y traten de impedir su cuestionamiento o la conformación de alternativas³³⁶. De esta forma, procura evitar la desestabilización, ya sea por las reivindicaciones más o menos revolucionarias de los trabajadores o por la miopía individualista y cortoplacista de los capitalistas en su afán por obtener beneficios a costa de la competencia o la paz social (ENGELS, 1880: [88%]).
- La segunda, trata de paliar en lo posible las contradicciones internas del modo de producción capitalista que afectan a generación de plusvalor y la acumulación de capital con la misión de impedir o retrasar la tendencia desequilibrada y autodestructiva que caracteriza al sistema, especialmente la más que probable tendencia a la caída de la tasa de ganancia (ENGELS, 1884: 242). Para ello, desarrollará un consumo improductivo de enorme importancia para asegurar la realización, sobre todo en armamento y, además, socializará (es decir, cargará a la clase trabajadora en su conjunto) una fracción creciente de la inversión necesaria para garantizar una tasa de ganancia positiva al capital³³⁷.

³³⁵Fuerza represora que adopta múltiples formas, desde las más inmediatas y coercitivas, como la ley, los tribunales o la policía, hasta las más constructivas y a largo plazo, como la educación formal más conservadora y monolítica, los medios de comunicación o el fomento de ciertos tipos de cultura y comportamientos “biempensantes”.

³³⁶A pesar de sus indudables virtudes como garante de la igualdad y estímulo de la democracia, es innegable que una de las tareas que el Estado pretende encomendar a la educación pública es colaborar en la construcción de esta superestructura, puesto que, en cuanto medio para canalizar las ansias de conocimiento del proletariado y eliminar el peligro del pensamiento crítico y las propuestas alternativas de sociedad, constituye un elemento fundamental a la hora de situar a la clase trabajadora “en el lugar que el capitalismo le otorga” (HARVEY, 2014: cap. XIII [43-44%]).

³³⁷Tanto es así que desde hace décadas se puede afirmar con rotundidad que “sin el enorme volumen del gasto estatal, el capital no obtendría ningún beneficio en absoluto” (GAMBLE Y WALTON, 1976: 243). De ahí que resulte obvio que “un capitalismo sin Estado es inconcebible” (HARVEY, 2014: cap. VI [18%]; trad. doc.), ya que, como afirma

III.3 ¿REFORMA O REVOLUCIÓN?

Estas contradicciones —que no fallos del mercado o externalidades, como las llama la economía convencional— no implican, de ningún modo, que el capitalismo no pueda continuar funcionando ni que su fin sea inmediato, pero sí demuestran su carácter histórico y provisorio (LUXEMBURGO, 1900: 71)³³⁸. En todo caso, tales contradicciones se han venido paliando en la mayor parte de países capitalistas centrales, al menos temporalmente, mediante políticas de control, redistribución parcial de los ingresos y estímulo selectivo de la acumulación gestionadas por el Estado y cimentadas en el imperio de la Ley y la democracia representativa liberal. Este tipo de estrategias son desarrolladas por todas las ramas ortodoxas del pensamiento económico, a excepción del liberalismo radical.

Pero, obviamente, también se puede tratar de acabar con ellas definitivamente, para lo que sólo cabe la superación del modo de producción capitalista mediante la eliminación de su fundamento esencial ya aducido: la propiedad privada de los medios de producción. El resultado sería la implantación de algún tipo de propiedad colectiva de dichos medios y la consiguiente sustitución de la ganancia como fin de la producción por la búsqueda de la satisfacción directa de las necesidades sociales, lo que conllevaría la abolición del trabajo asalariado (LICHTHEIM, 1970: 419), de la explotación económica, del monopolio capitalista de la gestión económica y, en resumen, de las clases sociales, así como del Estado (al menos, en su concepción capitalista). El resultado sería un modo de producción basado en la democracia real, la propiedad colectiva de los medios de producción y la planificación, es decir, el *socialismo*³³⁹.

Para alcanzar el socialismo desde el capitalismo existen dos grandes vías posibles: la *reformista* y la *revolucionaria*. La primera afirma, en principio, que es factible el acceso al poder por las vías legales y políticas que el sistema ofrece cuando está enmarcado en un régimen democrático representativo para, una vez en el gobierno, promover las medidas necesi-

Fernand Braudel, “el capitalismo sólo triunfa cuando llega a identificarse con el Estado, cuando es el Estado” (Citado en HARDT y NEGRI, 2000: 23). Por otra parte, el papel decisivo del Estado como agente recaudador y coordinador de procesos socializados de formación de capital destinados a asegurar tasas aceptables de inversión es especialmente evidente en el caso sueco, donde iniciativas como los *Investeringfonderna*, el sistema ATP de pensiones públicas o el proyecto de fondos de inversión de los asalariados fueron diseñados e implementados en gran medida con esa intención (§V.2.1.1).

³³⁸Como comentó *Lenin*: “Las contradicciones del capitalismo dan fe de su carácter histórico transitorio, explican las condiciones y causas de su caída y de su transformación en una forma más alta, pero no excluyen ni la posibilidad del capitalismo ni su carácter progresivo en comparación con sistemas anteriores de economía social” (citado en SWEETZ, 1942: 206).

³³⁹“El socialismo es aquella organización económica de la sociedad en la que los medios materiales de producción son propiedad de toda la comunidad y son administrados por órganos representativos y responsables ante la comunidad, conforme a un plan económico general, y en donde todos los miembros de la comunidad se encuentran en igualdad de derechos para beneficiarse de esta producción socialmente planificada.” (*Dickinson*, citado en LICHTHEIM, 1970: 421). En esta tesis, repasamos a vuelapluma los orígenes del socialismo reformista a partir de la publicación de los principios del socialismo científico de *Marx*, sin retrotraernos de ningún modo a fenómenos históricos anteriores asimilables —caso de *Louis Blanc*, por ejemplo (ABENDROTH, 1965: 28)— o a las tesis de los diversos socialismos llamados utópicos (un texto que los enmarca es BERZOSA Y SANTOS, 2000). Tampoco analizamos el proceso de génesis y desarrollo del movimiento obrero ni la consiguiente evolución diferenciada de socialismo, comunismo y anarquismo, cuestiones que pueden ser repasadas en su faceta económica en GUERRERO, 1997: 35-54; y en su faceta política en LICHTHEIM, 1970: 51-91, 206-378 o en ABENDROTH, 1965: 35-83. Por otra parte, sobre el concepto de socialismo desde la perspectiva marxista, sobre las etapas teóricas de superación del capitalismo hacia el comunismo y sobre la experiencia histórica clave de la Comuna de París se puede consultar LENIN, 1917b: 133-157.

rias para implantar el socialismo, preferiblemente de forma paulatina (CASTLES, 1978: 48). Así, el reformismo “implica la aceptación (por lo menos, temporal) de las principales características e instituciones del salariado, con la coexistencia, implícita en él, de una clase propietaria y otra no propietaria” (DOBB, 1927: 187). Es la opción que define *en sus orígenes* a la *socialdemocracia*. Rosa Luxemburgo lo expresó meridianamente:

¿Es posible que la socialdemocracia se oponga a las reformas? ¿Podemos contraponer la revolución social, la transformación del orden imperante, nuestro objetivo final, a la reforma social? De ninguna manera. La lucha cotidiana por las reformas, por el mejoramiento de la situación de los obreros en el marco del orden social imperante y por instituciones democráticas ofrece a la socialdemocracia el único medio de participar en la lucha de la clase obrera y de empeñarse en el sentido de su objetivo final: la conquista del poder político y la supresión del trabajo asalariado. Entre la reforma social y la revolución existe, para la socialdemocracia, un vínculo indisoluble. La lucha por reformas es el medio; la revolución social, el fin. LUXEMBURGO, 1900: 9.

La segunda vía, por el contrario, niega esta posibilidad, argumentando que, puesto que las reglas que determinan el funcionamiento del sistema están diseñadas específicamente para el mantenimiento del *statu quo*, la única opción real de acabar con el capitalismo es a través del acceso al poder por medio de mecanismos ajenos a estas reglas³⁴⁰. Sería la vía por la que optan el *comunismo* y el *anarquismo*³⁴¹.

III.4 REFORMISMOS Y SOCIALDEMOCRACIA

El desarrollo del capitalismo provoca la aparición de una serie de elementos estructurales y superestructurales que dificultan la transición revolucionaria hacia el socialismo y que, por ello, suelen conformar el argumento principal empleado por los defensores de la vía reformista. Tal argumento se puede resumir en *dos justificaciones*, una política y otra económica:

³⁴⁰Mecanismos que normalmente serán violentos (MPC: 89), pero también podrían ser pacíficos si el sistema capitalista va acompañado de un régimen político suficientemente democrático, como ya indicaba Engels en su *Crítica al programa de Erfurt* de 1891 (TOUCHARD, 1959: 502) o el propio Marx en un mitin celebrado en Amsterdam en el marco del Congreso de La Haya de 1872, donde dice: “El obrero deberá conquistar un día la supremacía política para asentar la nueva organización del trabajo [...] Pero nosotros jamás hemos pretendido que para lograr este objetivo sea preciso emplear en todas partes medios idénticos. Sabemos que hay que tener en cuenta las instituciones, las costumbres y las tradiciones de los diferentes países; y nosotros no negamos que existan países como América, Inglaterra y, si yo conociera mejor vuestras instituciones, agregaría Holanda, en los que los trabajadores pueden llegar a su objetivo por *medios pacíficos*. Si bien esto es cierto, debemos reconocer también que en la mayoría de los países del continente será la *fuerza* la que deberá servir de palanca de nuestras revoluciones; es a la fuerza a la que habrá que recurrir por algún tiempo a fin de establecer el reino del trabajo.” (www.marxists.org/espanol/m-e/1870s/ecdh72s; *cursivas doc.*). Una línea similar es la que desarrollaría años después Lenin (1920) a propósito de la negativa de ciertas tendencias del movimiento comunista alemán a participar en absoluto en las instituciones parlamentarias o a colaborar de ningún modo con los sindicatos, una postura que facilitaría el despegue de la *Internacional Comunista* (ABENDROTH, 1965: 95-96).

³⁴¹Sin pretender entrar en esta cuestión, por supuesto, podemos recordar que la diferencia esencial entre comunismo y anarquismo no es otra que el momento y la forma en la que cada uno considera que se debería acabar con el Estado. Así, y simplificando enormemente, mientras los *comunistas* consideran que el poder del Estado debe ser tomado por los trabajadores como único medio para garantizar la supresión de la propiedad privada de los medios de producción y para someter a las minorías explotadoras a los dictados de la mayoría explotada con el fin último de extinguirse posteriormente por su propia inercia, los *anarquistas* creen que el Estado debe ser abolido de entrada, puesto que su poder no admite ser utilizado para ningún fin que no sea la explotación y es incompatible con el fin de la sociedad de clases (CPG; ENGELS, 1878; LENIN, 1917b). Esto no significa que el comunismo no derivara posteriormente, sobre todo a partir de la preeminencia del estalinismo, en múltiples variantes y que, incluso, abandonara mayoritariamente (en la URSS y China, aunque no así en Yugoslavia) la tesis de extinción del Estado (TOUCHARD, 1959: 589-592).

- *Justificación política*. Cuanto más se fortalecen y normalizan los sindicatos y los partidos socialistas dentro del sistema democrático representativo, más se generaliza y enraíza la institucionalización del conflicto obrero y, por lo tanto, menor necesidad y sentido parece tener la lucha directa para mejorar las condiciones de vida del proletariado. Con ello, se reducen las posibilidades de cambio revolucionario, pero aumentan las de cambio reformista desde las propias instituciones (KORPI, 1978; LUXEMBURGO, 1900: 16).
- *Justificación económica*. Cuanto mayor sea el crecimiento económico, la acumulación de capital y la generación de plusvalor, mayores posibilidades se presentan para aumentar el salario real sin poner en peligro el beneficio del capital y sin la exigencia de incrementar el salario relativo. Esto permite que el reformismo pueda (o pretenda hacer creer que es capaz de) obtener ciertas concesiones del capital sin cuestionar ni su rentabilidad ni el propio sistema de explotación. Esto significa que, en lugar de un juego de suma cero, algo que sólo tendría lugar en un estado estacionario, el dinamismo del modo de producción capitalista constituye un juego de suma positiva, lo que permite mejoras en las condiciones de vida de la clase trabajadora mientras (o gracias a que) aumentan los beneficios del capital (GUSTAFSSON, 1995; KORPI, 1978; LUXEMBURGO, 1900: 16). Mejoras que, en cualquier caso, no están nunca consolidadas ni garantizadas a priori (ARRIZABALO, 2014: 404; GUERRERO, 2006: 10), como demuestran las consecuencias de las crisis recurrentes del capitalismo.

A estas dos justificaciones planteadas³⁴² pueden añadirse *tres preguntas* más que ponen en duda la posibilidad de la vía revolucionaria:

- En primer lugar, ¿hasta qué punto la clase trabajadora tiene *posibilidades objetivas* de acabar con el capitalismo? Las limitaciones políticas, sociológicas, económicas y organizativas para lograrlo son enormes, como la historia ha demostrado.
- En segundo lugar, ¿hasta qué punto la clase trabajadora tiene *posibilidades subjetivas* de acabar con el capitalismo? O, dicho de otra forma, ¿la clase trabajadora asume realmente su capacidad real de sustituir este modo de producción por otro distinto o se limita a aspirar a un objetivo lejano y poco definido con la verdadera intención de ir mejorando poco a poco su situación material sin una dirección demasiado definida?
- Y, en tercer lugar, ¿hasta qué punto las organizaciones sindicales y políticas creadas por la clase trabajadora para enfrentarse con el capital en su lucha por acabar con el capitalismo se han transformado en instrumentos para la institucionalización del conflicto laboral y, por ende, en obstáculos para lograr el último objetivo pretendido? Es decir, ¿existe la paradoja de que cuanto más fuertes son los sindicatos y partidos políticos de tendencia socialista, menos posibilidades hay de cambio revolucionario real?

A partir de estas ideas, el reformismo, que comenzaría siendo minoritario en la izquierda europea y acabaría prevaleciendo ampliamente sobre los postulados originales revolucionarios

³⁴² Pontusson ofrece una interesante reflexión sobre ambas justificaciones sobre la base de la crítica a los postulados de Korpi (PONTUSSON, 1992: 17-18).

rios del marxismo a medida que avanzaba el siglo XX, toma carta de naturaleza con las tesis revisionistas de *Eduard Bernstein*³⁴³, quien, en su obra fundamental, *Las premisas del socialismo y las tareas de la socialdemocracia* (1899), rechaza de plano la revolución violenta como medio para alcanzar el socialismo³⁴⁴ y afirma que las premisas de *Marx* son erróneas a causa de la evolución del capitalismo hacia mayores cotas de bienestar para los trabajadores, lo que desdibuja la distinción entre capital y trabajo y relativiza, cuando no impugna, la lucha de clases³⁴⁵. Así, considera el Estado y la democracia representativa como las grandes bazas para lograr mejoras en las condiciones de vida de los asalariados gracias a la generalización y profundización de la seguridad social, del derecho laboral y de las políticas redistributivas, por lo que aboga por la actividad parlamentaria, la acción sindical y la política de alianzas como vías esenciales de lucha política (ESPING-ANDERSEN, 1990: 96; PRZEWORSKI, 1985: 41-45). Como consecuencia, la caída del capitalismo no podría (ni debería) ya producirse por la vía revolucionaria, sino mediante un proceso gradual y prolongado en el tiempo en el que los sindicatos tendrían un papel crucial³⁴⁶ (KORPI, 1978).

Sin embargo, lo cierto es que estos planteamientos, tanto por su filosofía de partida como por los cambios históricos en la situación material de la clase trabajadora bajo el capitalismo, siempre acaba considerando el socialismo como un objetivo cada vez más remoto y menos apremiante hasta que, en realidad, y a pesar de las suposiciones de los defensores iniciales del reformismo, su consecución termina por desaparecer totalmente tanto de ideario como, por supuesto, de sus programas políticos³⁴⁷ (LUXEMBURGO, 1900: 9, 16-17).

Según *Przeworski*, esta renuncia a la socialización de los medios de producción y el compromiso con la eficacia del capitalismo para mejorar su distribución habría llevado a la socialdemocracia a dejar de ser reformista, puesto que “el reformismo siempre significó una progresión gradual hacia transformaciones estructurales; se justificaba tradicionalmente por la creencia de que las reformas eran acumulativas, que eran pasos que llevaban en una determinada dirección” (PRZEWORSKI, 1985:53). No compartimos esta afirmación, puesto que consi-

³⁴³Aunque *Bernstein* es el promotor más célebre de la socialdemocracia surgida del marxismo, son varios los autores anteriores que navegaron antes por las mismas aguas, como *Ferdinand Lassalle* o *Karl Eugen Dühring*, si bien jamás llegaron a poner en cuestión la auctoritas de las tesis marxianas gracias a las notables defensas tanto de *Marx*, sobre todo en su *Crítica al Programa de Gotha* (CPG), como de *Engels* y su famoso *Anti-Dühring* (TOUCHARD, 1959: 472, 480, 547). Por su parte, el primer crítico del revisionismo de *Bernstein* fue *Karl Kautsky*, destacado y respetado defensor de la tesis marxistas originales que, tras promover el rechazo al revisionismo en las filas de la socialdemocracia alemana en 1899 y 1903 (ABENDROTH, 1965: 70), paradójicamente, acabaría fomentando su asimilación a raíz de confusas reacciones ante acontecimientos decisivos como la Primera Guerra Mundial, la Revolución Rusa y las fallidas revueltas en Alemania que lo alejaron de las tesis izquierdistas de *Rosa Luxemburgo*, lo que hizo que fuera considerado un “renegado” por *Lenin*.

³⁴⁴El principal defensor de la revolución violenta hacia el socialismo en esta época fue *Georges Sorel*, auténtico epítome de *Bernstein* en este sentido y, para muchos, precursor del nacionalsocialismo (BERMAN, 2006: 14).

³⁴⁵BERMAN, 2006: 14-15; HARRISON, 1978: 119-133; SWEETZ, 1942: 214-215; TOUCHARD, 1959: 560-561.

³⁴⁶Lo que, con ciertos matices, coincidiría con lo que *Sweetz* llamaba “socialismo gradualista”, es decir, la estrategia de acabar con el capitalismo desde dentro, según las reglas del propio sistema democrático-liberal y sin pretensiones revolucionarias (SWEETZ, 1942: 384).

³⁴⁷Esto llevaría a lo que *Sweetz* llama “reformismo liberal”, es decir, la estrategia de domesticación del capitalismo para tratar de paliar o eliminar sus contradicciones sin impugnar sus fundamentos (SWEETZ, 1942: 384).

deramos que las características básicas del reformismo y su metodología de acción no difieren de ningún modo en función de sus objetivos últimos, de manera que la socialdemocracia seguirá siendo reformista sea cual sea su meta final. Es más, como se extrae de las conclusiones finales de esta tesis (§VI), creemos que la deriva del reformismo hacia la impugnación implícita de su proyecto teórico de abolición del capitalismo y su sustitución por el socialismo no es sólo un fenómeno histórico, sino un efecto necesario y consustancial a su compromiso con la acumulación, bajo cuya lógica acaba sucumbiendo irremediabilmente. De hecho, no hay un solo caso en el mundo en el que la socialdemocracia haya mantenido su promesa de sustitución paulatina del capitalismo por el socialismo; más bien todo lo contrario.

Los primeros marxistas reconvertidos al revisionismo con verdadero ascendente fueron *Max Adler*, *Karl Renner* y *Otto Bauer*, quienes iniciarían, a partir de la Primera Guerra Mundial y bajo la influencia de *Kautsky*, la senda del *austromarxismo*, corriente influyente en la socialdemocracia sueca y el laborismo británico (RYNER, 2002: 75; TOUCHARD, 1959: 562, 566). Junto a este revisionismo de orígenes marxistas, encontramos un tipo de socialismo sólo superficialmente apoyado (si es que lo está) en las tesis de *Marx* que, desde sus inicios, desarrolla postulados y estrategias reformistas. Es el caso del socialismo francés de *Jean Jaurès*, radicalmente contrario al marxismo revolucionario de su compatriota *Jules Guesde* y materializado políticamente en figuras como la de *Alexander Millerand* o *León Blum*, así como en la SFIO³⁴⁸ y el Frente Popular. Y también, claro está, del parsimonioso y elitista *socialismo fabiano* inglés de los *Webb* y del *laborismo* británico³⁴⁹, que jamás tuvieron raíces marxistas (LICHTHEIM, 1970: 244-266, 357; TOUCHARD, 1959: 565-575). Y, sobre todo, el creciente mar de fondo de la institucionalización del SPD³⁵⁰ alemán y sus sindicatos afines, cuya imparable moderación y alineación con la burguesía ejemplifican inmejorablemente la justificación política que comentábamos (ABENDROTH, 1965: 70-73).

Estos tipos de reformismos —el revisionismo austríaco y el reformismo alemán de mimbres marxianos, el socialismo francés de dudosa base marxista y el socialismo fabiano británico perfectamente ajeno al marxismo—, así como sus émulos en otros países europeos como Italia, los Países Bajos o la región escandinava, se escinden definitivamente del socialismo marxista revolucionario e internacionalista a raíz de su apoyo a sus respectivas burguesías

³⁴⁸La *Section Française de l'Internationale Ouvrière* (SFIO) surgió en 1905 del proceso de unificación de las diversas corrientes del socialismo francés auspiciado por la Segunda Internacional. En 1969 se fusionó con otros partidos menores para formar el actual Partido Socialista.

³⁴⁹El Partido Laborista (*Labour Party*) del Reino Unido nació en 1900 como resultado de la participación de los sindicatos en la Segunda Internacional y de la fusión de diversos grupos socialdemócratas de inspiración fabiana. Su célebre *Tercera Vía*, teorizada por *Anthony Giddens* y desarrollada políticamente por *Tony Blair*, ha sido una de las más indudables e influyentes derivas de la socialdemocracia hacia el neoliberalismo.

³⁵⁰El Partido Socialdemócrata de Alemania (*Sozialdemokratische Partei Deutschlands*, SPD) ha sido, probablemente, el máximo referente de la socialdemocracia europea. Fue constituido en el Congreso de Gotha de 1875 como Partido Socialista de los Trabajadores (*Sozialistische Arbeiterpartei Deutschlands*, SAPD) a partir de la fusión de la Asociación General de los Trabajadores Alemanes (*Allgemeine Deutscher Arbeiterverein*, ADAV), fundada en 1863 por *Ferdinand Lassalle*, y el Partido Socialdemócrata de los Trabajadores (*Sozialdemokratische Arbeiterpartei*, SDAP), formado en 1869 por *Auguste Bebel* y *Wilhelm Liebknecht*, y tomó su nombre definitivo en el Congreso de Erfurt de 1891 (ARRIZABALO, 2014: 189).

nacionales en la Primera Guerra Mundial³⁵¹, y de su postura crítica con los métodos bolcheviques y la Revolución Rusa de 1917 (LICHTHEIM, 1970: 307-309, 313, 364). La separación tomó forma definitiva con el fin de la *Segunda Internacional* (1889-1914), cuyos miembros se dividen entre los partidarios de *Lenin*, agrupados después bajo la *Tercera Internacional, Internacional Comunista o Komintern* (1919-1943)³⁵², y los socialdemócratas afines al reformismo, integrados más tarde en la *Internacional Obrera y Socialista* (1923-1939), reconvertida en *Internacional Socialista* en 1951 (ABENDROTH, 1965: 103-104; TOUCHARD, 1959: 598-608;). Es justamente a partir de este momento cuando el término *socialdemócrata*, antes aplicable al socialismo en general, queda reservado definitivamente para el socialismo reformista, mientras que el socialismo revolucionario recibe el apelativo de *comunista* (HARRISON, 1978: 133).

Aunque los eventos históricos en la esfera política, económica y social suelen ir por delante de los desarrollos teóricos, lo cierto es que el keynesianismo y sus más reconocidos heraldos, la Escuela de Estocolmo y *Michal Kalecki*, sirvieron para que la socialdemocracia sueca encontrara un marco de referencia para su política económica y, sobre todo, “una línea política clara que justificaba su papel en el gobierno, que especificaba una serie de reformas intermedias que podían realizarse con éxito dentro de los confines del capitalismo” (PRZEWORSKI, 1985: 51), algo de lo que sin duda careció durante sus primeras décadas de existencia.

A partir de la división entre socialdemocracia o socialismo reformista y comunismo o socialismo revolucionario, que se perpetuará a lo largo de todo el siglo XX en el marco del reparto de áreas de influencia imperialista entre estadounidenses y soviéticos (LICHTHEIM, 1970: 324), la socialdemocracia va expandiendo su influencia durante las cuatro primeras décadas en la Europa septentrional y occidental, hasta alcanzar el estatus de fuerza de gobierno o de oposición principal en sus respectivos países³⁵³. Esta dinámica se generaliza en todo el conti-

³⁵¹Proceso que tuvo su detonante en la votación del 4 de agosto de 1914, en la que el SPD, asumiendo la propaganda nacionalista y capitalista de la “unión sagrada”, decidió por unanimidad apoyar los créditos de guerra de su gobierno, lo que condujo a la histórica, definitiva y traumática ruptura entre la socialdemocracia y el socialismo revolucionario, que en Alemania se identificaría primero con la Liga Espartaquista de *Rosa Luxemburgo* y *Karl Liebknecht* y, después, con el Partido Comunista de Alemania (ABENDROTH, 1965: 73, 82-83; ARRIZABALO, 2014: 290; LICHTHEIM, 1970: 314-327). En todo caso, esta situación tuvo sus antecedentes ya en la guerra francoprusiana de 1870-71, puesto que ninguna de las dos formaciones que luego constituirían el SPD se mostró entonces contraria a los créditos de guerra (ABENDROTH, 1965: 46).

³⁵²Y sus célebres “21 condiciones”, un pliego de exigencias para la incorporación de los partidos que garantizaba su sumisión a las directrices del PCUS y que, de hecho, supuso una purga interna dentro de muchos partidos comunistas europeos (ABENDROTH, 1965: 96-99), incluido el Partido Comunista Sueco, que acabó, incluso, con la salida de su histórico e influyente líder, *Zeth Höglund* (§IV.4.3.5)

³⁵³Tras las huellas del SPD de Friedrich Ebert (1918-1919), Philipp Scheidemann, Gustav Bauer y Hermann Müller (1919-20), los primeros partidos identificables como socialdemócratas reformistas que alcanzaron el poder en estas regiones europeas antes de la Segunda Guerra Mundial fueron el SPÖ de Karl Renner (1919-1920) en Austria; los Socialdemokraterne de Thorvald Stauning (1924-26) en Dinamarca; el Partido Laborista de Ramsay MacDonald (1924) en el Reino Unido; el Arbeiderpartiet de Cristopher Hornsrud (1928) en Noruega; el SPD de Väinö Tanner (1926-27) en Finlandia; la SFIO de Léon Blum (1936-37) en Francia (aunque antes hubo primeros ministros de tendencia socialista, entre los que destacan Aristide Briand); el BWP/POB de Paul-Henri Spaak en Bélgica; y, por supuesto, el SAP de *Hjalmar Branting*, quien lideró el primer gobierno íntegramente socialdemócrata de la historia de Europa en 1920 (§IV.4.3.6; Tabla E). No incluimos aquí el breve gabinete reformista en el Gran Ducado de Finlandia de 1916 a 1917 por no ser aún un Estado independiente en aquella época. En todo caso, no está de más recordar que el primer gobierno socialdemócrata de la historia mundial fue el liderado por *Chris Watson* en Australia en 1904 (LICHTHEIM, 1970; PRZEWORSKI, 1985: 30).

nente tras la Segunda Guerra Mundial y conforma el escenario político, social y económico de máximo auge del socialismo reformista. De esta manera, las concesiones laborales, políticas y sociales que iniciaron ciertos gobiernos burgueses con el fin de contener y reprimir los movimientos obreros revolucionarios³⁵⁴ (ESPING-ANDERSEN, 1990: 144-48) pasan a ser gestionadas por los propios socialdemócratas una vez asentados en el poder, lo que permite la construcción del que se ha venido en llamar *Estado del bienestar*³⁵⁵. Los factores que explican este fenómeno son múltiples y serán analizados con más detalle para el caso sueco. Por ahora, y aunque no sean objeto específico de análisis de nuestra tesis, no está de más recordar que existen dos esenciales íntimamente relacionados entre sí (ARRIZABALO, 2014: 314, 320-328):

- (1) El *factor económico*, derivado de las necesidades masivas de reconstrucción en Europa tras la devastación de la Segunda Guerra Mundial, el excepcional motor industrial, financiero y monetario que supone la absoluta hegemonía de Estados Unidos tras el conflicto y los grandes avances en la productividad hasta mediados de los sesenta de la mano del fordismo. Todo ello, unido al gigantesco gasto en armamento liderado por las dos superpotencias imperialistas de la época, permite la consecución de una etapa que, desde el fin del conflicto y hasta los últimos años de la década de los sesenta, se caracterizará por tasas de crecimiento elevadas y estables complementadas por un orden mundial renovado sobre la base de instituciones supranacionales diseñadas para garantizar la preeminencia del dólar, la expansión y profundización de los mecanismos de crédito y la imposición de los principios del capitalismo liberal en todo el mundo. Las altas cuotas de crecimiento y la notable estabilidad abrieron la posibilidad de que la socialdemocracia implantara una amplia variedad de políticas económicas en forma de servicios públicos y transferencias sin poner en peligro la explotación ni la acumulación (HARRISON, 1978: 145-146).
- (2) Y el *factor político*, por el que no sólo se divide el mundo en zonas de influencia, situándose Europa occidental en la esfera del imperialismo estadounidense, sino que se reprime decisivamente el enorme potencial revolucionario europeo surgido del papel central de la clase trabajadora y los militantes y partisanos en la derrota del fascismo. Esto se consigue por medio de la renuncia de la socialdemocracia a cualquier tipo de planteamiento contrario a los principios capitalistas y de las concesiones a los trabajadores en términos de legislación laboral, seguridad social, salarios, fomento del empleo o nacionalizaciones de sectores clave. Y también se logra gracias a la estrategia estalinista de connivencia con el

³⁵⁴Como todo el mundo sabe, el caso más paradigmático de esta estrategia finalmente fallida de contención de la socialdemocracia por parte de gabinetes conservadores y liberales fue el de *Bismarck*, quien, tras tratar infructuosamente de prohibir o dificultar el crecimiento y la influencia del SPD y los sindicatos, optó a partir de 1881 por combinarla con una política de concesiones que mejoró la situación de la clase trabajadora y asentó las bases del posterior Estado del bienestar (ABENDROTH, 1965: 52; HORT, 2014: 12, 79, 248).

³⁵⁵Este término, que se ha convertido en fetiche para la socialdemocracia europea (ARRIZABALO, 2014: 277), procede del inglés *Welfare State* y tiene su equivalente alemán en *Wohlfahrtsstaat* o *Sozialstaat*, de los cuales, el primero hace referencia al principio filosófico y social, mientras que el segundo tiene que ver con la práctica política y económica. En el caso de Suecia, como veremos (§V.1.2), se asimila a los conceptos de *Folkhem* y *Funktionssocialism*.

capitalismo destinada a asegurar su parcela de poder, que cercena el internacionalismo³⁵⁶ e instrumentaliza a los partidos comunistas de toda Europa hasta convertirlos en compar-sas de la socialdemocracia³⁵⁷, cuando no en agentes represores del movimiento obrero (ABENDROTH, 1965: 121-146; ARRIZABALO, 2014: 233-234, 290-305). No obstante, resulta innegable la amenaza que la propia existencia de la URSS —que, a fin de cuentas, no es un Estado capitalista liberal— ejerce sobre los países capitalistas como factor de presión para el reconocimiento de las reivindicaciones de la clase obrera (ABENDROTH, 1965: 107).

Con el respaldo de las tesis revisionistas heredadas del reformismo de *Bernstein*³⁵⁸ y los desarrollos del *keynesianismo*, el predominio de las políticas socialdemócratas en Europa fue indudable a lo largo de toda esta etapa y la conformación de una estructura de protección social, de garantías laborales y de mejoras del salario real (e, incluso, del relativo) dio lugar a una mejora innegable de la situación de la clase trabajadora, aunque siempre con un alcance limitado por su propio “encuadramiento en el orden capitalista, constitutivamente basado en la explotación” (ARRIZABALO, 2014: 277).

En el mismo momento en el que la ralentización o, incluso, el empeoramiento de la dinámica de explotación y acumulación puso en peligro la extracción de plusvalor y la obtención de ganancia a finales de los años sesenta, las concesiones se tornaron inviables y, con ello, los límites de este capitalismo intervenido se mostraron en toda su cruda realidad. Esto acabaría haciendo saltar en pedazos toda la entelequia del Estado del bienestar que se había construido alrededor de una época de excepcional bonanza económica. A partir de entonces, y al albur de la inefable y continua crisis, la socialdemocracia vira su rumbo hacia el socioliberalismo y el ajuste salarial se convierte en permanente (ARRIZABALO, 2014: 369-542; SANABRIA, 2009). Congruentemente con este escenario, reforzado por la creación y ampliación de las Comunidades Europeas en la década de los cincuenta y por la creciente influencia de los organismos internacionales neoliberales capitaneados por el FMI, los partidos reformistas que aún mantenían raíces marxistas, aunque meramente formales, acaban renunciando explícitamente a ellas³⁵⁹ y el rechazo al comunismo —identificado unívocamente con el marxismo-leninismo soviético— se hace frontal. El resultado es la impotencia política casi absoluta de

³⁵⁶Recordemos que la disolución de la *Internacional Comunista* es un requisito previo a la celebración de la conferencia de Teherán de 1943, en la que *Stalin* colabora en el mantenimiento del *statu quo* mundial con el fin de garantizar la supervivencia de la URSS y el dominio de la casta burocrática en su seno (ARRIZABALO, 2014: 291, 309).

³⁵⁷Es el caso de los Frentes Populares de los años treinta que, en países como Francia o España, supusieron la formación de grandes coaliciones entre socialdemócratas, comunistas y otros partidos de tendencia radical o izquierdista. Y también de los gobiernos formados en Francia o Italia tras la Segunda Guerra Mundial, en los que el *PCF* de *Thorez* o el *PCI* de *Togliatti* participaron con total lealtad hacia los principios de la república burguesa.

³⁵⁸La obra que probablemente resumió de manera más clara la nueva línea de pensamiento del socialismo reformista y su alejamiento aún mayor de las tesis marxistas es *El futuro del socialismo*, escrita por *Anthony Crosland* en 1956 (CASTLES, 1978: xi; HARRISON, 1978: 136-139; PONTUSSON, 1984: 70).

³⁵⁹El caso más célebre es el del Programa de Bad Godesberg del SPD de 1959 (LICHTHEIM, 1970: 360; Berman, 2006: 190), que marcó la pauta de la paulatina “derechización” de la socialdemocracia europea (ABENDROTH, 1965: 171-173). El SAP sueco, sin embargo, no tuvo necesidad de renunciar al marxismo puesto que, en realidad, nunca lo había asumido consecuentemente (BERMAN, 2006: 153; MEIDNER, 1980: 344) (§IV.4.3.3, §V.4.3.4, §IV.4.3.5).

los partidos comunistas europeos, ya no por la imposición del estalinismo, sino por su propia incapacidad de maniobra o su insignificancia electoral³⁶⁰.

De cualquier manera, el reformismo, sea cual sea su concepción o derivación concreta, plantea diversas *estrategias* para paliar las contradicciones del capitalismo y, en su caso, para aproximarse al socialismo que se pueden dividir en dos tipos según su ámbito de acción (GILL, 1996: 233-256): *estrategias a escala empresarial*, que incluyen la autogestión o cooperativismo, la gestión participativa, el accionariado obrero y los fondos de inversión de los asalariados; y las *estrategias a escala nacional*, que se estructuran alrededor del concepto de Estado del bienestar, cuyas bases serían la búsqueda del pleno empleo, el establecimiento de servicios públicos (salario indirecto) y transferencias (salario diferido) y la inversión pública como estímulo para el crecimiento y la acumulación. En este trabajo, profundizaremos en las soluciones a escala empresarial y a escala nacional que conforman el modelo Rehn-Meidner.

III.5 LOS LÍMITES DE LA SOCIALDEMOCRACIA

El socialismo reformista o la socialdemocracia, tal y como lo hemos definido hasta aquí y según la descripción que daremos del caso sueco, está sometido a unos límites infranqueables que son consustanciales a su propia naturaleza y a su íntima dependencia del modo de producción capitalista. Estos límites radican en la necesidad de que el sistema en su conjunto genere beneficios para el capital que hagan posible la acumulación, para lo que será imprescindible la explotación que permita la extracción de plusvalor de la fuerza de trabajo. Por lo tanto, cualesquiera que sean las estrategias concretas, todos los tipos de socialismo reformista están constreñidos a la rentabilidad del capital como necesidad absoluta.

En tanto en cuanto el proceso de acumulación sea privado, la sociedad en su conjunto dependerá del mantenimiento de los beneficios privados y de las inversiones que los capitalistas hagan de estos beneficios. De aquí que la eficacia de los socialdemócratas [...] en la regulación de la economía y la mitigación de los efectos sociales, dependa de la rentabilidad del sector privado y de la voluntad de cooperación de los capitalistas. La propia capacidad de los socialdemócratas para regular la economía depende de los beneficios del capital. [Así], cualquier línea política tiene un límite, y éste consiste en que, a largo plazo, hay que proteger tanto inversiones como, consecuentemente, beneficios. [...] En la sociedad capitalista, todo gobierno depende del capital. La naturaleza de las fuerzas políticas que llegan al poder no afecta esta dependencia, ya que es estructural; es una característica del sistema y no de los que ocupan los puestos de gobierno, de los ganadores de la elecciones. Estar “en el poder” no da mucho poder: los socialdemócratas están sujetos a la misma dependencia estructural que todos los demás partidos. *Przeworski, 1985: 55-56.*

³⁶⁰El efímero fenómeno del *eurocomunismo* no hizo sino confirmar esta tendencia general de marginación, por mucho que pretendiera ser una estrategia para extender la influencia social y electoral del comunismo a ámbitos más amplios de la sociedad con la aceptación explícita de las reglas de la democracia liberal capitalista. Este movimiento responde a una dinámica política e histórica particular de ciertos partidos (el *PCF* de *Marchais* y el *PCI* de *Berlinguer*, fundamentalmente) que, de algún modo, tuvo influencia indirecta en países como Suecia, donde se puede identificar con la etapa de *Carl-Henrik Hermansson* como Secretario General (1964-1975) y con la deriva del Partido Comunista de Suecia hacia el llamado Socialismo Popular de origen danés (§IV.4.3.3, n. 508).

CAPÍTULO IV EL CAPITALISMO SUECO

Antes de embarcarnos en el estudio específico del modelo Rehn-Meidner, la particular idiosincrasia de Suecia y la escasa atención que se le ha prestado en el corpus académico en lengua castellana³⁶¹ recomiendan el estudio pormenorizado de su proceso histórico de acumulación. Para ello, emplearemos todas las variables y dinámicas descritas, con lo que no sólo pretendemos alcanzar una mejor comprensión de la historia económica del capitalismo sueco, sino también comprobar el potencial analítico del paradigma marxista.

Pero si ciñéramos nuestra tarea al cálculo y manejo de variables cuantitativas, estaríamos olvidando la naturaleza holística y dialéctica que la metodología marxista exige (§II.1.2.3). Para ser coherentes con ella, necesitamos repasar, aunque sea a vista de pájaro, la historia económica, social y política de Suecia, atendiendo con especial cuidado a la evolución del movimiento obrero y de la lucha de clases. Por otra parte, tanto el análisis cuantitativo como el estudio cualitativo serían incomprensibles si los limitáramos al marco temporal concreto sobre el que planteamos nuestro análisis (1932-1983), ya que estaríamos situándolo en un limbo ahistórico sin cimientos y, con ello, anularíamos totalmente su utilidad real para la comprensión de los fenómenos que pretendemos estudiar. Para evitarlo, dividiremos nuestro estudio en dos fases: un periodo preliminar, que abarcará desde los inicios del capitalismo en Suecia, allá por el ecuador del siglo XIX, hasta 1932; y el periodo de análisis propiamente dicho, que comienza donde acaba el anterior y concluye en 1983.

IV.1 ELEMENTOS DE ANÁLISIS

Para estudiar cada etapa, nos proponemos dividir los elementos de análisis en tres categorías distintas con el objetivo de simplificar y facilitar el relato de los acontecimientos. Pero antes, debemos hacer constar dos aclaraciones preliminares:

- Por un lado, no pretendemos de ninguna manera redactar un ensayo de historia general o económica de Suecia, sino elaborar un informe con aquellos elementos que sean funcionales para nuestro objetivo final, que no es otro que perfilar críticamente el modelo Rehn-Meidner, de manera que podamos esbozar una base empírica sólida y solvente que nos permita dibujar una caracterización rigurosa que dé pie a una crítica profunda y coherente desde el paradigma marxista. Por esta razón, cuestiones de primer orden en cualquier otro estudio económico general, como la política fiscal o monetaria, los flujos económicos internacionales, el análisis de la inflación, etc. no serán objeto de estudio pormenorizado, aunque sí pueden ser comentados en lo necesario.

³⁶¹Con notables excepciones, como la reciente tesis doctoral de *Luis Buendía* (2011).

— Y, por otra parte, esta categorización la planteamos con la convicción de que se trata únicamente de una división ficticia, de carácter estrictamente didáctico y analítico, sin asumir por ello que todas las categorías estén realmente separadas o puedan ser comprendidas sin considerar la interrelación esencial entre todas ellas.

En todo caso, las categorías de análisis que empleamos en este capítulo son las siguientes:

- (1) *Producción, explotación, acumulación y ganancias*. En este primer apartado, profundizaremos en el estudio de las categorías marxistas desarrolladas a lo largo de la investigación que están directamente relacionadas con los resultados del proceso de explotación y acumulación. Así, veremos la evolución de datos como la producción, el plusvalor, las tasas de plusvalor y ganancia, las tasas de composición de capital, las tasas de inversión, acumulación, capitalización y crecimiento del capital, etc.
- (2) *Trabajo, salarios y movimiento obrero*. Aquí constataremos la evolución del empleo, del paro, del proceso de asalarización y del salario, elementos todos ellos de importancia capital para la comprensión posterior del funcionamiento y los resultados del modelo Rehn-Meidner. Para ello, emplearemos variables como las tasas de paro y asalarización, el salario relativo, la estructura laboral por sectores, etc. Además, centraremos el análisis en las actitudes y el desarrollo de la clase trabajadora y de los sindicatos como agentes de enorme relevancia en la dinámica social y política de Suecia y en su conflicto con el capital, ya sea latente o abierto. Para ello, repasaremos la evolución de factores tan vitales como las huelgas y los cierres patronales o los acuerdos y convenios laborales.
- (3) *Política y Estado*. En este punto vemos, por una parte, la evolución de los partidos políticos en Suecia, su desempeño electoral, sus fusiones, alianzas, enfrentamientos y segregaciones, sus elementos básicos y sus programas, prestando siempre una atención especial al SAP, tanto por su predominio político como por ser uno de los principales artífices del Estado del bienestar sueco y del modelo Rehn-Meidner. Por otro lado, considerando el enorme peso económico y social del Estado en la economía de Suecia, el análisis de su papel resulta insoslayable. Sin embargo, teniendo en cuenta el objetivo de nuestro trabajo, limitaremos esta parte a un somero repaso de la influencia directa del Estado sobre la evolución del mercado de trabajo y los salarios, sobre la acumulación de capital y sobre la lucha de clases desde su papel como agente estabilizador del sistema³⁶².

IV.2 CÁLCULO DE LAS CATEGORÍAS MARXISTAS

Uno de los problemas más complejos y polémicos con los que se encuentra siempre cualquier economista que pretenda utilizar con exhaustividad, coherencia y honestidad la teoría marxista es la dificultad para emplear las categorías propias de este paradigma en el estudio empírico de la economía. Por un lado, los organismos oficiales encargados de recopilar las es-

³⁶²Para un estudio sistemático del Estado y de la construcción, las limitaciones y, sobre todo, la regresión del Modelo Sueco: BUENDÍA, 2011.

tadísticas económicas asumen siempre marcos metodológicos y teóricos ortodoxos ajenos y, en ocasiones, radicalmente opuestos a las categorías marxistas (GUERRERO, 2006: 53). Por otra parte, la proporción minoritaria que hay de académicos, investigadores y gestores políticos con formación y vocación marxistas —debida, en gran parte, a la mayor dificultad que esta opción garantiza a la hora de construir una carrera profesional— hace que los análisis sobre metodología aplicada no sean tan abundantes como en otras escuelas de pensamiento. Todo esto provoca que el acceso al poderoso aparato estatal encargado de la recogida y el análisis de datos esté restringido para las necesidades de los postulados marxistas. Además, la inspiración crítica del marxismo y su profundidad filosófica y epistemológica implica que los debates entre distintos autores sobre cuestiones metodológicas sean en muchas ocasiones más complejos (o, en ocasiones, abstrusos) que los existentes en las escuelas convencionales. Si, por añadidura, nos atrevemos a reconocer que el enorme volumen y la notable excelencia de los textos teóricos marxistas no ha encontrado tradicionalmente —ni encuentra en la actualidad— un reflejo equivalente en el ámbito empírico, entonces no necesitamos ir mucho más allá para dejar claro lo complicado del panorama.

IV.2.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

“Nunca podrá existir una medida que contabilice la renta nacional y que tenga el mismo sentido para todo el mundo, y aún menos una unidad de medida que signifique lo mismo en distintas épocas o en el marco de distintos sistemas económicos.”

Joan Robinson³⁶³.

La metodología que utilizan los organismos oficiales encargados de la definición, recogida y tratamiento estadístico de las variables económicas no se basa en las categorías del paradigma marxista, como ya hemos dicho, sino en una mezcla heterogénea de postulados de diversas teorías convencionales (básicamente, marginalistas y keynesianas)³⁶⁴. Por esa razón, el cálculo de los datos propios del análisis marxista que hemos analizado a lo largo del texto (como el valor, el plusvalor, la tasa de ganancia o el salario relativo, por ejemplo) exigiría optar por una de las siguientes *alternativas*:

- (1) Elaborar fuentes estadísticas primarias que respondan directamente a los conceptos marxistas, algo ciertamente quimérico sin los recursos financieros y personales de que disponen los Estados y los organismos internacionales encargados de este tipo de tareas.
- (2) Utilizar las estadísticas oficiales y rehacerlas o ajustarlas con el fin de adaptar cada categoría convencional a la caracterización y tipología marxista.

³⁶³Citada en LICHTHEIM, 1970: 130.

³⁶⁴De hecho, la metodología del *Sistema de Cuentas Nacionales* no se ajusta a ningún paradigma económico completo (EDVINSSON, 2005: 40).

(3) Emplear directamente los conceptos de las estadísticas oficiales y tratar de obtener resultados coherentes con el paradigma marxista.

Dentro de las opciones que realmente tenemos para la realización de una tesis doctoral como la nuestra, es obvio que la *primera alternativa* ha de ser descartada de raíz por su imposibilidad práctica. La *tercera* sería, a todas luces, la más cómoda, puesto que permite el uso directo de datos estadísticos sin la siempre difícil, laboriosa y problemática tarea de adaptarlos a un marco teórico distinto. Sin embargo, creemos que un mínimo de honradez científica exige que nos decantemos por intentar desarrollar la *segunda*, aunque sea mínimamente. En primer lugar, porque creemos esencial colaborar modestamente en desterrar del debate académico la manida impresión de que las categorías marxistas, aunque puedan ser válidas en sus fundamentos teóricos, resultan inaplicables en el estudio empírico de la realidad. Y, en segundo lugar, porque un análisis basado en el paradigma teórico marxista que renuncie a un mínimo de coherencia en su aplicación empírica no sólo es, en nuestra opinión, incongruente, sino que peca de aquel eclecticismo poco recomendable que ya criticábamos (§II.1.1).

En todo caso, los mecanismos con los que contamos para alcanzar el difícil objetivo de conseguir variables significativas coherentes con el marco teórico marxista a partir de estadísticas de carácter convencional responde a un método *tentativo* por tres razones:

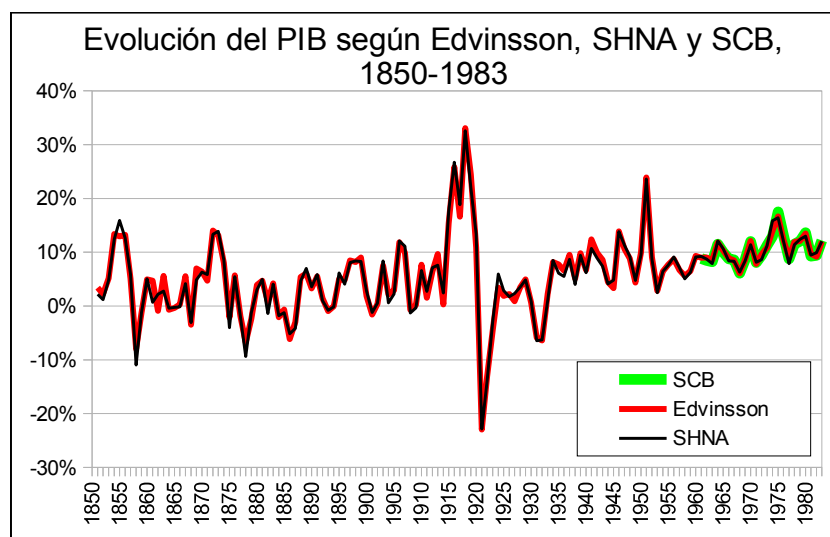
- En primer lugar, porque no existe consenso total entre los diversos autores acerca de la mejor manera de emplear las estadísticas oficiales basadas en los paradigmas convencionales para el análisis marxista³⁶⁵.
- En segundo lugar, y derivado del punto anterior, porque nuestro trabajo, aunque trata de explicitar con el máximo rigor posible los cimientos sobre los que se construye, no es una tesis de análisis teórico, por lo que no puede pretender ni pretende solventar definitivamente la cuestión planteada.
- Y, *last but not least*, porque en un trabajo de economía aplicada como el que nos ocupa, lo realmente relevante y definitorio es la *evolución* de los datos estadísticos en el medio y largo plazo, su tendencia y sus puntos de inflexión. Y lo cierto es que las grandes cifras que nos permiten sacar conclusiones según nuestro paradigma, aunque, por definición, no son iguales a las oficiales, sí presentan dinámicas comparables y no contradictorias, lo que permite inferir que nuestros resultados no impugnarían *grosso modo* los que podrían obtenerse aplicando la primera o la tercera alternativa explicadas más arriba.

En esta tarea contamos, afortunadamente, con un documento de excepción que nos ha permitido afrontar este reto con mayores garantías: la tesis del doctor *Rodney Edvinsson*, profesor del departamento de Historia Económica de la Universidad de Estocolmo (EDVINSSON, 2005), y su base de datos *online* (www.historia.se). El gran valor de este trabajo para nuestros objetivos radica en tres aspectos que queremos destacar:

³⁶⁵Una de las obras más influyentes de los últimos tiempos que lidia con esta cuestión es SHAIKH Y TONAK, 1994.

- En primer lugar, su objetivo expreso es obtener *series históricas* exactas, consistentes y coherentes para el estudio de la evolución de la economía sueca *a largo plazo* mediante el análisis de sus tendencias de crecimiento, acumulación y crisis (EDVINSSON, 2005: 2), lo que resulta de enorme interés y conveniencia para los fines de nuestra tesis. Además, la notable cantidad y calidad de las fuentes y estudios consultados y analizados en esta obra (*ibídem*: 4-9) supone un hito en el análisis empírico de la historia económica de Suecia.
- En segundo lugar, el trabajo de *Edvinsson* tiene en cuenta tanto las *principales fuentes estadísticas oficiales y académicas suecas e internacionales* como los más respetados trabajos de investigación sobre esta cuestión, lo que le permite conseguir ese elevado grado de exactitud, coherencia y consistencia que pretende.
- Y, en tercer lugar, la perspectiva que emplea es explícitamente *marxista*, lo que le da un extraordinario valor no sólo para facilitar el uso y conversión de los datos originalmente generados por bases de datos convencionales a nuestro paradigma teórico, sino para garantizar la máxima corrección en su encuadre e interpretación (EDVINSSON, 2005: 9).

Se podría considerar el uso primordial (que no único) de una sola base de datos como una debilidad de nuestra tesis, habida cuenta del largo periodo de tiempo que estudiamos y de la escasez y disparidad de datos estadísticos que suele caracterizar a los análisis económicos de periodos anteriores a los años sesenta. Sin embargo, no sería una conclusión acertada, puesto que, por un lado, el de *Edvinsson* es uno de los trabajos cuantitativos más exhaustivos sobre la historia económica del capitalismo sueco que se han publicado y, por otro, al ser relativamente reciente, emplea todas las fuentes fiables alternativas disponibles hasta la actualidad.



[GRÁFICA 1] Evolución del PIB según Edvinsson, SHN y SCB, 1850-1983

Fuente: elaboración propia a partir de datos de EDVINSSON, 2005, SCB y SHNA

Un ejemplo puede servir como muestra. Si comparamos la evolución del PIB de Suecia desde 1850 hasta 1983 según *Edvinsson* con las fuentes estadísticas más potentes que se pueden emplear para estudiar la economía de este país durante esa misma época, la *Statistics*

Sweden/Statistiska Centralbyrån (SCB), incluida en las bases de datos de AMECO, y las *Swedish Historical National Accounts (SHNA)*, publicada por la Universidad de Lund, podremos comprobar que el coeficiente de correlación entre la serie de *Edvinsson* y la de SHNA para el periodo 1850-1983 es de 0,999978, mientras que el de *Edvinsson* con la serie de SCB para el periodo 1960-1983 (puesto que este organismo no ofrece información para años anteriores) es de 0,999989. En la *Gráfica 1* podemos ver la enorme similitud en las tres series.

IV.2.2 DEFINICIÓN Y CÁLCULO DE LAS CATEGORÍAS MARXISTAS

Sobre la base de los planteamientos teóricos explicados en capítulos previos y lo comentado en el epígrafe anterior, debemos resumir el método de cálculo y las fuentes estadísticas empleadas para la construcción de cada una de las variables utilizadas. Esta explicación responde a tres razones: por un lado, el trabajo de *Edvinsson* que utilizamos como fuente estadística primordial no responde exactamente a los lineamientos y denominaciones típicos de las estadísticas de los organismos oficiales; por otra parte, la mayor parte de las variables y tasas que vamos a utilizar para interpretar la evolución de la economía sueca han de ser calculadas a partir de sus datos y mediante fórmulas que debemos explicitar; y, por último, hay que tener en cuenta que el trabajo de *Edvinsson*, a pesar del paradigma que usa, no responde siempre exactamente a las especificaciones teóricas que nosotros manejamos³⁶⁶. Así:

- Por un lado, consideraremos la actividad del Estado y, con ella, el producto de su fuerza de trabajo asalariada como parte del valor total producido y de los ingresos salariales totales. Renunciamos, pues, a diferenciar el trabajo productivo de los asalariados del sector privado del trabajo improductivo de los empleados públicos. Asimismo, no nos adentramos en la improbable distinción dentro de la actividad del capital privado entre el trabajo productivo en de la esfera de la producción y el improductivo en la de la circulación (§II.2.7)³⁶⁷.
- Y, por otra parte, asumiremos los ingresos imputados a los autónomos como parte del valor nuevo total producido y del capital invertido, pero no lo consideraremos a la hora de analizar las variables relacionadas los salarios, el plusvalor o la distribución de ingresos.

Por otro lado, las variables que usaremos en todos los casos, salvo indicación distinta, serán siempre *nominales*. Por tres razones (EDVINSSON, 2005: 196, 279; 2010: 481):

- En primer lugar, porque el análisis marxista que proponemos hace hincapié en la dinámica a largo plazo de la economía y, para ello, se fija fundamentalmente en la evolución de di-

³⁶⁶Lo más destacado en este sentido es que *Edvinsson* no distingue entre trabajo productivo e improductivo. Dos son las razones fundamentales que esgrime el autor para ello: por un lado, afirma que la distinción entre ambos en el propio ámbito marxista no es unívoca, por lo que optar por una diferenciación concreta podría invalidar los datos para muchos autores; y, en segundo lugar, porque la adaptación de las estadísticas oficiales y académicas históricas de muy largo plazo a esta cuestión es de una complejidad tal que resulta prácticamente imposible llevarla a cabo son garantías suficientes (EDVINSSON, 2005: 18).

³⁶⁷Bajo estos supuestos renunciamos también, claro está, a la distinción empírica propuesta por *Moseley* (1991) entre tasa de ganancia convencional y marxista (citado en EDVINSSON, 2005: 191) y a la adaptación propuesta por *Shaikh y Tonak*, en la que los salarios del trabajo improductivo serían contabilizados como parte del plusvalor (SHAIKH Y TONAK, 1994: 157, 221). La justificación de esta decisión no es sólo de carácter operativo, sino que también responde a una cuestión de significación y utilidad (EDVINSSON, 2005: 191-192).

versas *ratios* relativas a la acumulación, las ganancias, los salarios, etc. y no en cifras absolutas. La conversión de las variables monetarias en volúmenes de producción no supone cambios en dichas ratios si sus componentes emplean los mismos deflatores o si los distintos deflatores tienen una evolución similar.

- En segundo lugar, el uso de cualquier *técnica de deflación* supone siempre un cierto sesgo según la metodología empleada que, en plazos de tiempo tan largos como los que analizamos, puede generar desviaciones de origen estrictamente operativo difícilmente asumibles en la percepción de las dinámicas evolutivas generales.
- Y en tercer lugar, porque la perspectiva marxista pretende el estudio de la *dimensión social* de la economía, no su carácter técnico. Así, mientras que la evolución del capitalismo como mecanismo de transformación de los recursos naturales en bienes —es decir, de valores de uso— puede ser medida en volúmenes, su naturaleza social en cuanto sistema de distribución del trabajo necesario para la reproducción de la sociedad por medio de la producción de mercancías —es decir, de valores de cambio— ha de ser cuantificada a través de los precios, que no sólo reflejan las transformaciones de la productividad y el consumo, sino, sobre todo, las relaciones sociales que la estructura capitalista de producción y distribución establece entre los seres humanos (EDVINSSON, 2005: 279).

En el siguiente epígrafe desglosaremos cada variable empleada, indicando la fórmula de cálculo compuesta por los datos extraídos directamente de las distintas fuentes empleadas.

IV.2.2.1 VALOR, PRODUCCIÓN, SALARIOS, CAPITAL Y BENEFICIOS

Si ignoramos la importante distinción teórica entre el trabajo productivo y el improductivo que comentamos antes, la variable marxista del *producto o valor total* ($y = c + v + pv$) corresponde, *grosso modo*, con el dato convencional de la *Producción Bruta (PB)*.

El primer elemento de y , el *capital constante* (c), es la inversión en medios de producción, tanto en bienes de capital circulante como en bienes de capital fijo. En la metodología de *Edvinsson*, el *capital circulante* (cc) se corresponde con el llamado consumo intermedio y el *capital fijo* (cf), con el consumo de capital fijo (EDVINSSON, 2005: 45, 403).

Capital circulante	cc
Capital fijo	cf
Capital constante	$c = cc + cf$

A partir de estos datos, si a la producción total y le restamos el consumo de *capital circulante* (cc), obtenemos el *Valor Añadido Bruto (VAB)*³⁶⁸, cuyo sumatorio para el conjunto de

³⁶⁸El VAB se desglosa, según la Contabilidad Nacional, en Excedente Bruto de Explotación, Remuneración de los Asalariados, Rentas Mixtas y Consumo de Capital Fijo. Sin embargo, *Edvinsson* se aproxima más a la concepción marxista reduciendo estos cuatro elementos a dos: el beneficio bruto (es decir, plusvalor más consumo de capital fijo) y los ingresos de la fuerza de trabajo (esto es, salarios e ingresos imputados a los autónomos) (EDVINSSON, 2005: 141). Así, el valor nuevo (vn) estaría formado a su vez por el capital variable (v) y el plusvalor (pv).

una economía es el *Producto Interior Bruto (PIB)*. Y si, a su vez, al PIB le deducimos el consumo de *capital fijo (cf)*, es decir, su depreciación, llegamos al *Valor Añadido Neto (VAN)*, cuyo montante global no es sino el *Producto Interior Neto (PIN)*, variable equivalente al *valor nuevo marxista* ($vn = v + pv$) (EDVINSSON, 2005: 44-46).

Valor total o Producción Bruta (PB)	$y = c + v + pv = cc + cf + v + pv$
Valor Añadido Bruto (VAB = PIB)	$VAB = y - cc = cf + v + pv$
Valor nuevo o Valor Añadido Neto (VAN = PIN)	$vn = VAB - cf = y - cc - cf = v + pv$

El segundo elemento de y , el *capital variable (v)*, lo forman los ingresos totales de la fuerza de trabajo y se divide en *salarios (w)* —que a su vez se desglosan en salarios del sector privado (wp) y salarios del Estado (we)— e *ingresos imputados a los autónomos (vau)*³⁶⁹.

Salarios del sector privado	wp
Salarios del Estado	we
Salarios totales	$w = wp + we$
Ingresos imputados a los autónomos	vau
Ingresos de la fuerza de trabajo o capital variable	$v = wp + we + vau$

A partir de lo explicado, es claro que el *capital total (k)* será la suma de c y v .

Capital total	$k = c + v = cc + cf + wp + we + vau$
---------------	---------------------------------------

El tercer elemento de y , el *plusvalor (pv)*, a diferencia del capital constante y del variable, no se calcula a partir de la adición de distintos datos, sino como el resultado residual obtenido al restar los ingresos de la fuerza de trabajo al valor nuevo (EDVINSSON, 2005: 406)³⁷⁰.

Plusvalor, masa de ganancia o beneficio neto	$pv = vn - v$
--	---------------

En resumen:

Valor nuevo	$vn = v + pv = wp + we + vau + pv$
Valor total	$y = c + v + pv = cc + cf + wp + we + vau + pv$

³⁶⁹Las siglas elegidas para denominar cada variable de ingresos responden a la intención de hacerlas coherentes con la nomenclatura empleada al explicar la estructura del mercado de trabajo (§II.3.10.2).

³⁷⁰El plusvalor obtenido será *beneficio bruto* (excedente bruto de explotación, *EBE*) si incluye el consumo de capital fijo, de manera que se calculará empleando el *VAB*, y será *beneficio neto* (Excedente Neto de Explotación, *ENE*) si lo excluye, de forma que será determinado en función del *VAN*. Aunque en muchos análisis, incluso marxistas, suele identificarse el plusvalor con el beneficio bruto y, por lo tanto, se toma como referencia para calcular las tasas de plusvalor y ganancia, consideramos que lo correcto es emplear el beneficio neto, ya que el consumo de capital fijo ya está incluido en el capital constante y, por lo tanto, debe ser deducido del beneficio para obtener el plusvalor sin caer en redundancias que agrandarían indebidamente el valor total de la producción (y) y desvirtuarían los resultados de otras ratios como pv' o g' .

IV.2.2.2 ACUMULACIÓN Y COMPOSICIÓN DEL CAPITAL

El proceso de acumulación de capital se mide a través de dos variables básicas: la inversión y el stock de capital. La *inversión*, más comúnmente llamada formación de capital fijo (EDVINSSON, 2005: 405), puede ser bruta o neta. La *inversión bruta (IB)* contabiliza tanto las adquisiciones de bienes de capital fijo como su consumo, mientras que la *inversión neta (IN)* descuenta el consumo. Por su parte, el *stock de capital fijo (CF)* indica el valor monetario del volumen de capital fijo acumulado. Si es *bruto*, contabiliza el valor de los medios de producción a su precio original, y si es *neto*, deduce de dicho precio la depreciación acumulada.

En nuestro análisis, utilizaremos los datos de inversión bruta para determinar la *inversión en capital constante*, es decir, su aumento (Δc), y el stock de capital bruto para averiguar el *valor o stock acumulado del capital constante (C)*.

Variación del capital constante o Inversión Bruta (IB)	Δc
Stock de capital constante	C

Las tasas significativas relacionadas con la acumulación y composición del capital serían:

Tasa de composición simple del capital	$c' = \frac{c}{v} = \frac{cc + cf}{wp + we + vau}$
Tasa de composición global del capital	$k' = \frac{c}{k} = \frac{cc + cf}{cc + cf + wp + we + vau}$
Coficiente capital variable-capital total	$v' = \frac{v}{k} = \frac{wp + we + vau}{cc + cf + wp + we + vau}$
Coficiente capital-producto nuevo	$c/vn = \frac{cc + cf}{wp + we + vau + pv}$
Grado de capitalización	$kft = \frac{k}{ft} = \frac{cc + cf + wp + we + vau}{as + au}$
Grado de mecanización	$cft = \frac{c}{ft} = \frac{cc + cf}{as + au}$
Tasa de capitalización	$tk = \frac{\Delta c}{pv}$
Tasa de inversión	$ti = \frac{\Delta c}{vn} = \frac{\Delta c}{wp + we + vau + pv}$
Tasa de crecimiento del capital	$tc = \frac{\Delta c}{k} = \frac{\Delta c}{cc + cf + wp + we + vau}$
Tasa de acumulación	$ta = \frac{\Delta c}{C}$

IV.2.2.3 TASA DE PLUSVALOR Y GANANCIA Y SALARIO RELATIVO

El cálculo de las tasas de explotación y ganancia, así como el salario relativo y otras variables relacionadas, es motivo de debate en el ámbito marxista a la hora de aplicarlo al análisis empírico. Por un lado, resulta obvio que la obtención de unos resultados plenamente satisfactorios exigiría distinguir el trabajo productivo del improductivo, sobre todo el de los asalariados del sector privado del de los empleados públicos, requisito que, como decíamos, hemos renunciado a alcanzar por diversos motivos prácticos. Por otro lado, la peculiar naturaleza precapitalista de la actividad de los autónomos, en cuanto productores de valor, pero no de plusvalor (§II.2.7.1), complica la cuestión, como enseguida veremos.

Para la confección de las tasas de plusvalor y ganancia, así como de la tasa máxima de ganancia potencial, supondremos como capital variable (v) la suma de los salarios de la empresa privada (wp) y los públicos (we), además de los ingresos de los autónomos (vau). Es obvio que el capital privado no abona directamente ni los salarios públicos ni los ingresos de los autónomos y que, por lo tanto, ambas tasas deberían ser realmente menores que las que proponemos (EDVINSSON, 2005: 222). Sin embargo, ambos flujos deben ser pagados y suponen la base económica estructural de la que se extrae el plusvalor, por lo que debemos considerarlas. Los resultados obtenidos son perfectamente válidos para nuestros propósitos³⁷¹.

En cambio, para el cálculo del salario relativo y, por lo tanto, también del salario relativo ajustado y la tasa de depauperación, tendremos en cuenta sólo los ingresos que perciben los asalariados (w) y no la remuneración de los autónomos (vau). La razón es que, en estos casos, la intención es medir la fracción del valor total producido que llega a los asalariados, lo que supone realizar un análisis de la cuestión distributiva basado las clases sociales propias del modo de producción capitalista, al que no pertenecen los autónomos, puesto que no trabajan por cuenta ajena y el beneficio que obtienen, aun no siendo estrictamente plusvalor, redundando en su propio consumo o en la acumulación de su propio capital³⁷².

Tasa de plusvalor o explotación	$pv' = \frac{pv}{v} = \frac{pv}{wp + we + vau}$
Tasa de ganancia	$g' = \frac{pv}{k} = \frac{pv}{cc + cf + wp + we + vau}$
Máxima tasa de ganancia potencial	$g'(max) = \frac{vn}{k} = \frac{wp + we + vau + pv}{cc + cf + wp + we + vau}$
Salario relativo	$sr = \frac{w}{vn} = \frac{wp + we}{wp + we + vau + pv}$

³⁷¹Como puede comprobarse, por ejemplo, comparando las tasas de plusvalor que hemos calculado con las obtenidas por Edvinsson en relación al sector manufacturero (*Gráficas 22, 64 y 97* y EDVINSSON, 2005: 225).

³⁷²En todo caso, esto implica que, al contrario de lo que afirmábamos al explicar ambos conceptos en la parte teórica (§II.3.5.2, n. 232), la suma de salario relativo y ganancia relativa, tal y como los planteamos, no será igual a 1.

Salario relativo ajustado	$sra = \frac{sr}{tas} = \frac{\frac{wp+we}{wp+we+vau+pv}}{\frac{as}{as+au}}$
Tasa de depauperación	$tdep = \frac{sr}{tpr} = \frac{\frac{wp+we}{wp+we+vau+pv}}{\frac{as+pp}{as+au+pp}}$
Ganancia relativa	$gr = \frac{pv}{vn} = \frac{pv}{wp+we+vau+pv}$

IV.2.2.4 TRABAJO, MERCADO LABORAL Y POBLACIÓN

En este apartado veremos las distintas variables relacionadas con la población trabajadora y las horas de trabajo que conforman el mercado laboral de Suecia y las ratios mediante las que se relacionan estos datos con los salarios e ingresos de la fuerza de trabajo. Las cifras proceden en su mayoría de EDVINSSON (2005), aunque los datos relativos al paro han sido extraídos de AMECO y de KORPI (1978), mientras que los de población y movimientos migratorios proceden de SCB.

Número de asalariados del sector privado	asp
Número de asalariados del Estado	ase
Número total de asalariados	as = asp + ase
Número de autónomos	au
Fuerza de trabajo total	ft = as + au
Número de trabajadores en paro	pp
Tasa de asalarización	$tas = \frac{as}{ft} = \frac{as}{as+au}$
Tasa de proletarización	$tpr = \frac{as+pp}{as+au+pp}$
Tasa de paro	$tp = \frac{pp}{as+au}$
Salario medio	$\bar{w} = \frac{w}{as}$
Salario medio por asalariado del sector privado	$\bar{wp} = \frac{wp}{asp}$
Salario medio por asalariado del Estado	$\bar{we} = \frac{we}{ase}$

Ingresos medios por autónomo	$\overline{vau} = \frac{vau}{au}$
Ingresos medios de la fuerza de trabajo	$\overline{v} = \frac{w + vau}{as + au}$

IV.2.2.5 PRODUCTIVIDAD Y COSTE LABORAL UNITARIO

Según lo que hemos explicado hasta aquí, la productividad por trabajador (π_{ft}) que analizábamos en su momento (§II.2.13), y el coste laboral unitario (clu) que estudiábamos a propósito del salario (§II.3.5.5) se calcularían así:

Productividad por trabajador	$\pi_{ft} = \frac{vn}{ft} = \frac{wp + we + vau + pv}{as + au}$
Coste laboral unitario ³⁷³	$clu = \frac{\overline{w}}{\pi_{ft}} = \frac{\frac{w}{as}}{\frac{wp + we + vau + pv}{as + au}}$

IV.3 PLANTEAMIENTO Y JUSTIFICACIÓN DE LAS ETAPAS HISTÓRICAS

La mayor parte de los estudios afirman que las transformaciones económicas y sociales que dieron paso al lanzamiento del capitalismo y la industrialización en Suecia comenzaron a mediados del siglo XIX e iniciaron su pleno desarrollo a partir de la década de 1870³⁷⁴ (JÖRBERG, 1965: 29). En consecuencia, parece razonable iniciar el estudio de este proceso en 1850, fecha que nos da la opción de comprender los efectos del proceso de mudanza hacia el nuevo sistema económico y seguir su evolución. Sin embargo, la etapa que corresponde al ob-

³⁷³Si tenemos en cuenta la expresión que empleamos empíricamente para calcular del salario relativo ajustado (§IV.2.2.3), podremos comprobar fácilmente que las fórmulas del sra y el clu son exactamente iguales y, por lo tanto, no hacen sino representar, a partir de conceptos diferentes, la evolución de un mismo fenómeno económico.

En efecto, el coste laboral unitario lo determinamos así: $clu = \frac{\frac{w}{as}}{\frac{v + pv}{as + au}} = \frac{w(as + au)}{as(v + pv)}$, mientras que el salario re-

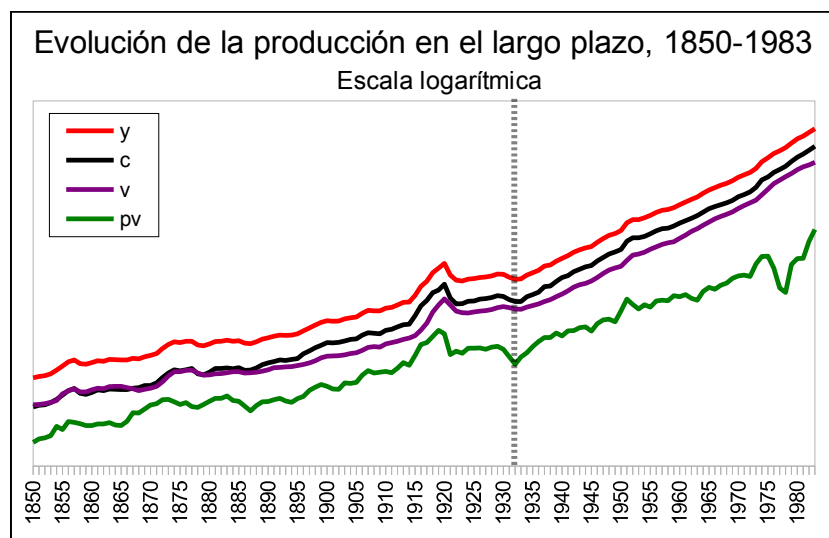
lativo ajustado sería así: $sra = \frac{\frac{w}{v + pv}}{\frac{as}{as + au}} = \frac{w(as + au)}{as(v + pv)}$. Esta igualdad no responde a la concepción teórica exacta de

ambas variables (§II.3.5.4 [34] y §II.3.5.5 [36]), sino al hecho de que, para hacer posible un cálculo empírico coherente con el funcionamiento del sistema capitalista, que incluye categorías ajenas al modo de producción capitalista, en lugar de emplear v en el numerador del sra , hemos empleado w .

³⁷⁴Hay autores que, no obstante, consideran esta fecha tardía y creen que la industrialización sueca comenzó algunas décadas antes, aunque los datos no son concluyentes (EDVINSSON, 2005: 150-151). Por otro lado, Jörberg recalca tres momentos de aceleración del desarrollo económico en Suecia que podemos identificar con su incorporación al capitalismo: 1850, 1870 y 1890. El primero vendría dado por una explosión del sector agrícola debida al aumento de la demanda de cereales suecos desde la Europa anglosajona y continental; el segundo respondería al crecimiento de la producción de materias primas para los bienes de equipo absorbidos por la industria europea más avanzada, sobre todo, la británica; y el tercero estaría determinado por la expansión del mercado interno (JÖRBERG, 1965: 3-4).

jeto de nuestra tesis va de 1932 a 1983, que es el periodo de génesis e implantación del modelo Rehn-Meidner. Para combinar la necesidad de una base histórica suficientemente amplia con el estudio más detallado del periodo que pretendemos analizar, proponemos dividir la historia económica, social, política y laboral de Suecia en dos grandes periodos:

- El que llamaremos *periodo preliminar*, que abarcará los ochenta y dos años que van de 1850 a 1932. En esta fase, Suecia irrumpió tardía, aunque impetuosamente, en el sistema capitalista instaurado en toda Europa central y occidental desde una posición de enorme desventaja económica, pero con un notable potencial de crecimiento basado en sus instituciones, su estructura social y su inserción en el entramado comercial internacional. Esta fue también la época del nacimiento y ascenso del movimiento obrero y del socialismo reformista sueco, cuyo poder crecería hasta alcanzar una indiscutible hegemonía social y un incuestionable predominio político.
- El que denominaremos *periodo de análisis*, que se corresponderá con los cincuenta y un años que median entre 1932 y 1983. Ésta fue la llamada “edad dorada” del capitalismo sueco, puesto que sirvió para elevar al país hasta el Olimpo de las economías capitalistas más desarrolladas del mundo gracias a una dinámica de acumulación extraordinaria que se desarrolló en paralelo a la implantación del famoso Modelo Sueco y, por lo tanto, del modelo Rehn-Meidner, que es el núcleo de la investigación que tenemos entre manos.



[GRÁFICA 2] Evolución de la producción en el largo plazo, 1850-1983

Fuente: elaboración propia a partir de datos de EDVINSSON, 2005.

La elección de 1932 como frontera entre ambos periodos y, por ende, como punto de inicio para el análisis en profundidad del modelo Rehn-Meidner, no es casual. En términos económicos, este año supone un cierto *punto de inflexión en el proceso de acumulación en Suecia*³⁷⁵. Como vemos en la *Gráfica 2*, tanto la producción global (*y*) como sus componentes, el capital constante (*c*), los salarios (*v*) y, sobre todo, la masa de ganancia (*pv*), tras la crisis de

³⁷⁵Como, de hecho, afirman Johan Åkerman, Erik Dahmén, Olle Krantz, Carl-Axel Nilsson o Lennart Schön, autores clásicos en el estudio cuantitativo de la historia del capitalismo sueco (EDVINSSON, 2005: 34).

principios de los años veinte y su posterior recuperación, vuelven a caer en los primeros treinta hasta tocar fondo justamente en este año. A partir de aquí, la economía sueca no sólo se recupera con cierta rapidez, sino que accede a una fase distintiva caracterizada por tasas de crecimiento económico más estables y elevadas que en periodos anteriores.

<i>y nominal Edvinsson</i>	1850-1932	1932-1983	1983-2000	1850-2000
TMAA	3,68%	9,29%	6,44%	5,87%
TV media	4,02%	9,09%	6,82%	6,13%
Desviación típica	8,33%	4,89%	3,81%	7,23%
Coeficiente de variación	207,02%	53,80%	55,86%	117,96%

<i>PIB real SHNA</i>	1850-1932	1932-1983	1983-2000	1850-2000
TMAA	2,45%	3,65%	2,12%	2,82%
TV media	2,53%	3,51%	2,17%	2,86%
Desviación típica	4,09%	2,79%	1,86%	3,48%
Coeficiente de variación	161,51%	79,40%	85,61%	121,75%

[TABLA B] Valor total nominal (y) y PIB real, 1850-2000

Fuente: elaboración propia a partir de datos de EDVINSSON, 2005 y SHNA (stats)

y nominal Edvinsson: valor total (y) a precios corrientes según datos contruidos a partir de EDVINSSON, 2005.

PIB real SHNA: PIB a precios constantes según datos de SHNA

En la *Tabla B*, podemos comprobar también cómo el periodo de análisis, ya sea por comparación con el periodo preliminar anterior, con el periodo siguiente hasta el cambio de milenio o con el siglo y medio de historia del capitalismo sueco hasta 2000, supone una fase extraordinaria en la historia de la economía sueca. Por un lado, sus cifras de crecimiento son muy superiores, tanto si la medimos con la tasa media de acumulación anual como si lo hacemos con la tasa de variación media, y tanto si nos fijamos en las cifras nominales ofrecidos por *Edvinsson* como en las reales procedentes de la base de datos de SHNA. Y por otro, la volatilidad del ritmo de crecimiento, medida a través de la desviación típica y del coeficiente de variación, es notablemente inferior, independientemente de si se calculan sobre datos basados en precios corrientes o en precios constantes.

En la esfera política, 1932 es un año decisivo, puesto que es cuando el Partido Socialdemócrata accede por primera vez al gobierno con mayoría suficiente para no tener que someterse a gobiernos liderados por partidos burgueses. Así, se inicia una nueva época histórica en Suecia, la de la socialdemocracia, que se mantendría en el poder de forma ininterrumpida (salvo por un breve íterin estival en 1936) durante nada menos que cuarenta y cuatro años (HORT, 2014: 208; THERBORN ET AL., 1978: 37).

Además, y aunque pueda parecer un dato más bien pintoresco, 1932 es la fecha del suicidio de *Ivar Kreuger*, magnate del poderoso imperio sueco de las cerillas y uno de los más

grandes estafadores de la historia del capitalismo mundial (§IV.4.1.4, n. 416), cuya caída marcó el fin de una era de optimismo confianza en el capitalismo.

En cada uno de los dos periodos separados por esta emblemática fecha, estableceremos una serie de fases o etapas, si bien con la única intención de facilitar el análisis, de modo que no presuponemos de ningún modo una dinámica recurrente o predecible en este sentido. No hablamos en absoluto de “ciclos” u “ondas” en la historia del capitalismo sueco en el sentido convencional, como periodos regulares determinados o sistemáticamente definidos sobre la base de alguna teoría basada en patrones de comportamiento cíclico, sino de simples etapas cuya división temporal es, sin duda alguna, susceptible de discusión y, desde luego, perfectamente inútil como variable explicativa independiente. De hecho, y en línea con los argumentos más sólidos del marxismo —aunque sin ánimo de abrir el debate—, no asumimos ese tipo de teorías, puesto que las consideramos tan deterministas como incompatibles no sólo con los fundamentos del paradigma marxista (ARRIZABALO, 2014: 516-525), sino con la evidencia empírica correspondiente a los datos históricos del capitalismo sueco (EDVINSSON, 2005: 29, 38-39; 289-290)³⁷⁶.

IV.4 PERIODO PRELIMINAR: 1850-1932

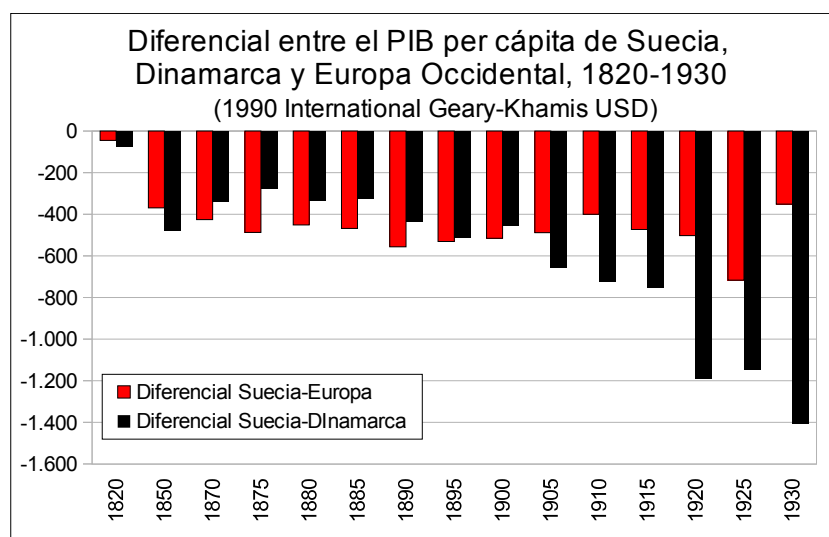
IV.4.1 PRODUCCIÓN, EXPLOTACIÓN, ACUMULACIÓN Y GANANCIAS

Se suele considerar que Suecia inició su desarrollo capitalista a mediados del siglo XIX y lo asumió de forma definitiva en la década de 1870, aproximadamente al mismo tiempo que otros países de industrialización tardía, como Dinamarca, Países Bajos, España, Rusia o Portugal³⁷⁷. La incorporación de este país al capitalismo fue notablemente exitosa, lo que le permitió restañar la brecha material que desde los inicios de la Revolución Industrial venía evidenciando la clara decadencia económica y política de esta antigua potencia regional del Báltico en los siglos XVII y XVIII respecto de las naciones más avanzadas de la Europa occidental. No obstante, aunque suele considerarse que el ritmo de crecimiento del que gozó el país desde 1850 hasta 1932 fue de los más elevados de la Europa occidental (HÖGFELDT, 2004: 8; JONUNG, 1984: 361, 366-367), lo cierto es que la tasa media anual acumulada (TMAA) de in-

³⁷⁶En realidad, una de las divisiones que existen en el seno del marxismo es precisamente la que separa a quienes aceptan y quienes rechazan este tipo de teorías. Entre los primeros, encontramos figuras tempranas como las de *Alexander Parvus (Helpland)* o *Jacob van Gelderen* (EKLUND, 1980: 384-385), así como la de *Kondratiev*, que, aun sin ser marxista, alcanzó una enorme relevancia a hombros de *Schumpeter* (*ibidem*: 392). El nombre más influyente, quizá, dentro de esta lista es el de *Ernest Mandel*, quien, si bien trata esta cuestión en varias obras, como *El capitalismo tardío* (1972) o *The Second Slump* (1978), compendia sus conclusiones en *Las ondas largas del desarrollo capitalista: la interpretación marxista* (1980). Quizá no sea exagerado afirmar que las impugnaciones a este tipo de elucubraciones, que son muchas y muy sólidas, comienzan a tomar forma con la breve y célebre crítica que *Trotsky* planteara a *Kondratiev* (TROTSKI, 1923). Un meritorio texto que resume y critica los argumentos de las teorías cíclicas hasta finales de los setenta, aun con argumentos alejados del marxismo, es EKLUND, 1980.

³⁷⁷EDVINSSON, 2005: 171-175; ERIXON, 1997b: 12; LINDBECK, 1975: 1; PIPITONE, 1994: 99. Algunos datos puntuales pueden avalar esta afirmación: la potencia instalada, que pasa de prácticamente cero en 1850 a 310.000 caballos vapor en 1880, la extensión de vías de ferrocarril, que alcanza en 1880 cifras por habitante equivalentes a las de Italia, España o Portugal, o la implantación del telégrafo, que se dio en 1853, prácticamente al mismo tiempo que en Países Bajos, Suiza o Dinamarca (HOBSBAWN, 1975: 59, 309-310).

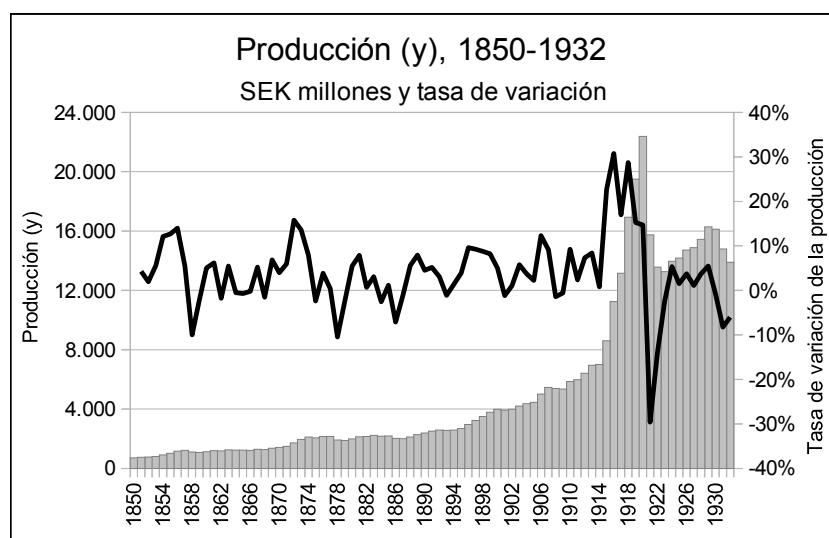
crecimiento de la producción fue del 3,68% (*Tabla B*), cifra próxima al resto de países del entorno. De hecho, a partir del cambio de siglo, Suecia fue perdiendo terreno en este ámbito en relación a su tradicional enemigo bélico y territorial en Escandinavia, Dinamarca (*Gráfica 3*).



[GRÁFICA 3] Diferencial entre el PIB per cápita de Suecia, Dinamarca y Europa occidental, 1820-1930

Fuente: elaboración propia a partir de datos de MADDISON

Países incluidos en Europa occidental: Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, Finlandia, Francia, Italia, Noruega, Países Bajos, Reino Unido, Suecia y Suiza



[GRÁFICA 4] Producción (y), 1850-1932

Fuente: elaboración propia a partir de datos de EDVINSSON, 2005.

Estas cifras de crecimiento se vieron acompañadas por una marcada volatilidad claramente visible en las continuas contracciones, recesiones, depresiones y crisis económicas que se intercalan con periodos de rápida recuperación en una época de gran inestabilidad, como suele ser habitual en los primeros compases del ciclo capitalista de cualquier país (*Gráfica 4*). Como consecuencia, la desviación típica de este periodo es del 8,3%, mientras que el coeficiente de variación de las tasas anuales de variación de la producción de este periodo es un abultado 207% (*Tabla B*).

IV.4.1.1 INICIOS DE LA ACUMULACIÓN CAPITALISTA

Para poder comprender los fundamentos de la acumulación capitalista original en Suecia y su posterior transformación en uno de los países más desarrollados del continente, necesitamos indagar en los factores que explican esta transición. Básicamente, podemos enumerar los siguientes (LINDBECK, 1975: 1-10; MAGNUSSON, 2002: 108-117; PIPITONE, 1994: 89-97):

- (1) *Contexto internacional y comercio exterior*. Desde los años treinta del siglo XIX, la producción agrícola se expande enormemente, de tal modo que no sólo permite un crecimiento demográfico acelerado en esa época, sino que genera excedentes suficientes como para alimentar una oferta exportadora relativamente importante, sobre todo, de cereales³⁷⁸ (JÖRBERG, 1965: 4, 12-17). Ya a partir de la década de 1870, será el enorme incremento en la demanda de bienes de equipo debido a la revolución industrial en Europa y, en especial, en el Reino Unido, lo que estimula y absorbe con gran fuerza las principales producciones suecas: el hierro, la madera y la pasta de papel³⁷⁹ (ERIXON, 1997b: 12; PIPITONE, 1994: 99). Estas partidas formaron la parte del león de las ventas al exterior hasta bien entrado el siglo XX (ARNAUD, 1971: 11, 81; CLOUGH Y RAPP, 1975: 277; JONUNG, 1984: 367). Gracias a esta demanda, el país incrementó a ritmos notables no sólo las exportaciones, sino también las importaciones³⁸⁰, haciendo que fuera la industria de bienes de capital la que encendiera la chispa de la revolución industrial en Suecia, a diferencia de lo que ocurrió en el Reino Unido, donde fue el sector de bienes de consumo (textiles, sobre todo) el responsable (EDVINSSON, 2005: 197) (*Gráficas 5 y 6*). Suecia disfrutaba de una competencia exterior limitada en sus productos y podía ofrecer precios más bajos que sus competidores directos gracias a su posición geográfica y también a sus características geológicas y climatológicas³⁸¹. Además, el Estado —muy precozmente centralizado y fortalecido gracias, entre otras cosas, a la instauración de la sólida dinastía de los Bernadotte y al temprano parlamentarismo liberal (§IV.4.3.2)— fomentó la creación de las infraestructuras de transporte necesarias para que esta ventaja fuera una realidad. Por otra parte, la subida de los precios internacionales de las materias primas ofrecidas por el país durante la segunda mitad del XIX supuso un impulso extra para el desarrollo industrial del país al

³⁷⁸Suele decirse que fue la avena sueca la que alimentó los caballos de los carruajes del celebrado sistema de transporte urbano del Londres decimonónico (JÖRBERG, 1965: 14-15).

³⁷⁹A finales del siglo XVIII, las exportaciones más destacadas eran, además del hierro, el alquitrán, la brea y el cobre, mientras que la madera y la pasta de papel no fueron relevantes hasta mediados del XIX (BUENDÍA, 2011: 36).

³⁸⁰Los principales proveedores de Suecia fueron Alemania y Reino Unido, el primero con una importancia creciente y el segundo, lo contrario (JONUNG, 1984: 367).

³⁸¹Suecia no tuvo adversarios de peso en la exportación de *madera* hasta la Primera Guerra Mundial, momento en el que países como Finlandia o Rusia comenzaron a suponer una competencia cada vez más dura. Sin embargo, las ventas al exterior de *pasta de papel* crecieron prácticamente sin interrupción desde la última década del siglo XIX, hasta el punto de que Suecia fue el mayor exportador mundial de este rubro desde la Primera Guerra Mundial. El sector del *hierro*, aunque se constituiría como el auténtico motor de la industria sueca, tuvo una evolución más problemática, con frecuentes crisis y una competencia exterior potente desde sus inicios por parte de Japón y algunos otros países de reciente industrialización (ERIXON, 1997b: 12, 52).

mejorar notablemente la relación real de intercambio³⁸². Aunque existe un cierto debate sobre esta cuestión (EDVINSSON, 2005: 205-206), lo cierto es que los datos parecen confirmar que la industrialización sueca reunió las características de un proceso de tipo *export-led*, en consonancia con las teorías sobre el desarrollo capitalista en países pequeños y abiertos al exterior (JONUNG, 1984: 367; LINDBECK, 1975: 3-4, 7; VYLDER, 1996).

El resultado de este proceso fue una gran expansión del grado de apertura económica, que iría creciendo paulatinamente desde el 20% en 1850 al entorno del 40-45% a finales de siglo, para experimentar después una época de fuertes convulsiones debidas al entorno internacional que haría variar esta cifra del 60% en 1915 hasta poco más del 25% en 1921, situándose ya a principios de la década de los treinta en una horquilla del 25-30%. Por su parte, la tasa de cobertura sólo fue positiva durante 33 de los 82 años de este periodo, y salvo en la segunda década del siglo XX, en la mayor parte de los casos fue más por una caída de las importaciones que por un aumento de las exportaciones (Gráficas 5 y 6).



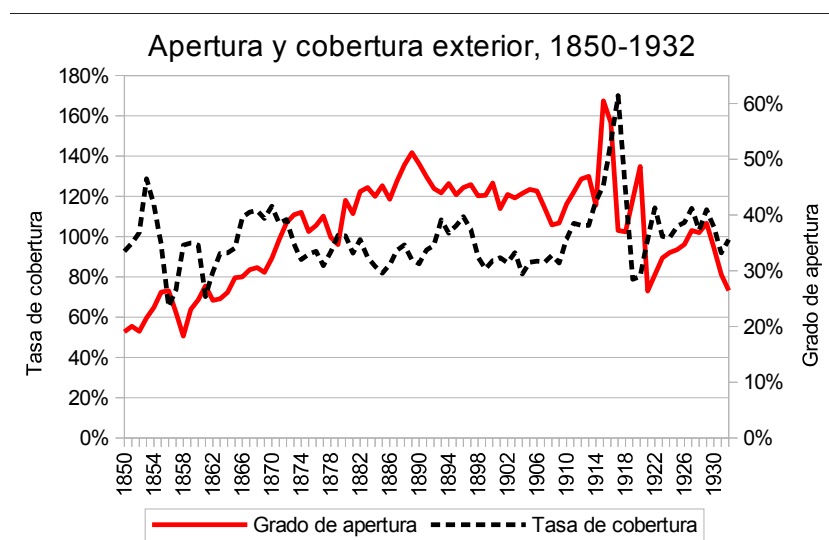
[GRÁFICA 5] Exportaciones e importaciones, 1850-1932

Fuente: elaboración propia a partir de datos de SHNA

Al calor de esta intensa y pronta internacionalización, las empresas suecas en expansión y con mercados en el exterior se convirtieron muy rápidamente en multinacionales, sobre todo en la década de los veinte, lo que marcó profundamente tanto la fuerte competitividad del sector exportador como su marcada diferencia con las empresas de ámbito nacional o regional, circunstancia que se mantiene en la actualidad (ERIXON, 1997b: 18-20; LINDBECK, 1975: 6, 162). Tanto es así que el número de multinacionales en Suecia es desproporcionadamente alto en relación con su número de habitantes en comparación con los demás países capitalistas (FELLMAN ET AL., 2008: 22, 49; THERBORN, 1991: 298). El resultado, tal como iremos viendo a lo largo de nuestra investigación, fue la construcción de un tipo de capitalismo coincidente con lo que algunos autores han llamado fordismo “desar-

³⁸²JIMÉNEZ BERMEJO, 1969: 129-130, JONUNG, 1984: 367; JÖRBERG, 1965: 37; MAGNUSSON, 2002: 110-111; RYNER, 2002: 67.

ticulado” o “peninsular”, en el que la producción en masa está destinada en su mayor parte a la demanda exterior, mientras que el consumo interno depende en gran medida de las importaciones, que están financiadas por unas exportaciones muy competitivas y en manos de unos pocos capitales dominantes (RYNER, 2002: 68). El reverso de esta dinámica de crecimiento es que hizo de Suecia un país muy dependiente del ciclo económico internacional ya desde la crisis de 1858-59 (JIMÉNEZ BERMEJO, 1969: 129, 139; MAGNUSSON, 2002: 143), especialmente de la Europa occidental, característica que se mantiene hoy en día (LINDBECK, 1975: 161-164; THERBORN, 1991: 300).



[GRÁFICA 6] Apertura y comercio exterior, 1850-1932

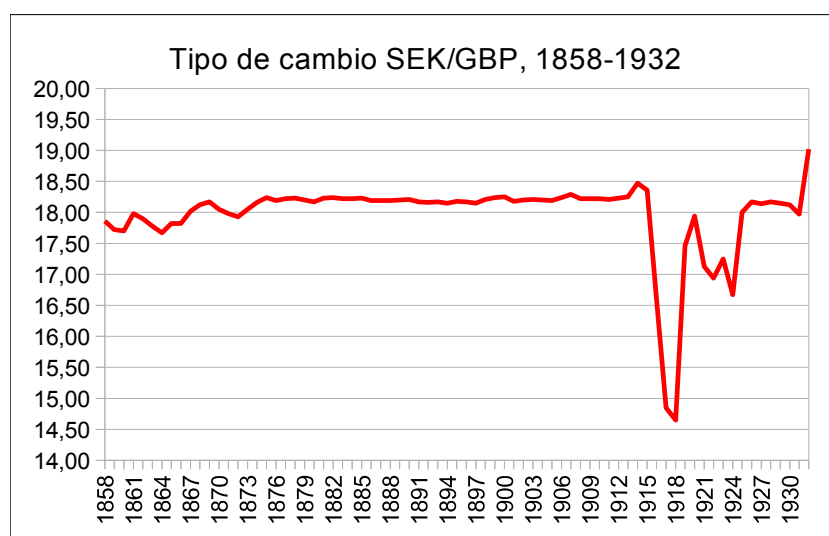
Fuente: elaboración propia a partir de datos de SHNA

Grado de apertura = $(X+M)/\text{PIB}$. Tasa de cobertura = X/M

A esta expansión del comercio exterior no fue ajena la estabilidad cambiaria de la corona sueca³⁸³ en relación con la libra esterlina, numerario de su principal socio de exportación, y también con respecto al resto de divisas europeas centrales, entre las que destacan el franco y, sobre todo, el marco, que era la principal moneda de reserva del Banco Central (*Riksbank*) por ser Alemania el primer socio de importación y el primer inversor (JONUNG, 1984: 386). La razón de la solidez del tipo de cambio de la *krona* fue su adhesión al *patrón oro* en 1873 a partir de la formación de la llamada *Unión Monetaria Escandinava* entre las divisas de Suecia y Dinamarca, a la que se incorporaría Noruega en 1875 (FELLMAN ET AL., 2008: 26, 32; JONUNG, 1984: 362, 367). La llamada *corona escandinava* adoptada por todas estas naciones a partir de ese momento permaneció anclada al oro y, consecuentemente, al resto de monedas europeas principales, lo que le permitió mantener unos tipos estables con la libra de entre 18,15 y 18,30 SEK/GBP durante más de cuarenta

³⁸³A lo largo del texto emplearemos indistintamente la denominación en castellano de esta moneda o su equivalente en sueco, *krona* (singular) o *kronor* (plural). Aunque se admiten dos signos para esta moneda, *kr* y *SEK*, nosotros utilizaremos el segundo, correspondiente al código ISO 4217.

años³⁸⁴ (Gráfica 7). El abandono del patrón oro por parte de Suecia el 2 de agosto de 1914 al estallar la Primera Guerra Mundial³⁸⁵ derivó en una rápida apreciación frente a la libra de casi el 25% en menos de cuatro años, fenómeno que, sin embargo, y a causa de la enorme demanda de materias primas y productos semielaborados suecos por parte de los contendientes, no sólo no dio lugar a un previsible déficit, sino que convivió con un explosivo superávit comercial. Tras el conflicto, la *krona* fue la primera moneda europea en regresar al sistema internacional de cambios fijos al hacerlo *de facto* en 1922 y *de iure* en 1924. Esta decisión supuso la imposición de una rígida política monetaria que, a la postre, agravaría la crisis y el paro de los primeros años veinte (EDVINSSON, 2005: 242; LINDBECK, 1975: 22), aunque serviría para estabilizar de nuevo la moneda en las mismas paridades que anteriormente (JONUNG, 1984: 361, 393). Sin embargo, el sistema monetario conocido hasta ese momento estaba ya abocado a la desaparición y, tras el abandono de Reino Unido en 1931, el *Riksbank* no pudo defender la *krona* frente a los múltiples ataques especulativos y acabó por anunciar, en septiembre de ese mismo año, la salida de la divisa sueca del sistema. Esto dio paso a la libre flotación de la *krona*, que sufrió varias depreciaciones que reducirían su valor en casi un tercio, lo que resultaría favorable para el sector exportador. No sería hasta 1933 cuando volvería a establecer una paridad fija con la libra esterlina³⁸⁶.



[GRÁFICA 7] Tipo de cambio SEK/GBP, 1858-1932

Fuente: elaboración propia a partir de datos del *Riksbank* recogidos por H. Lobell, J. Bohlin y R. Edvinsson. [www.riksbank.se/en/The-Riksbank/Research/Historical-Monetary-Statistics-/Exchange-rates/ (2/7/2014)].

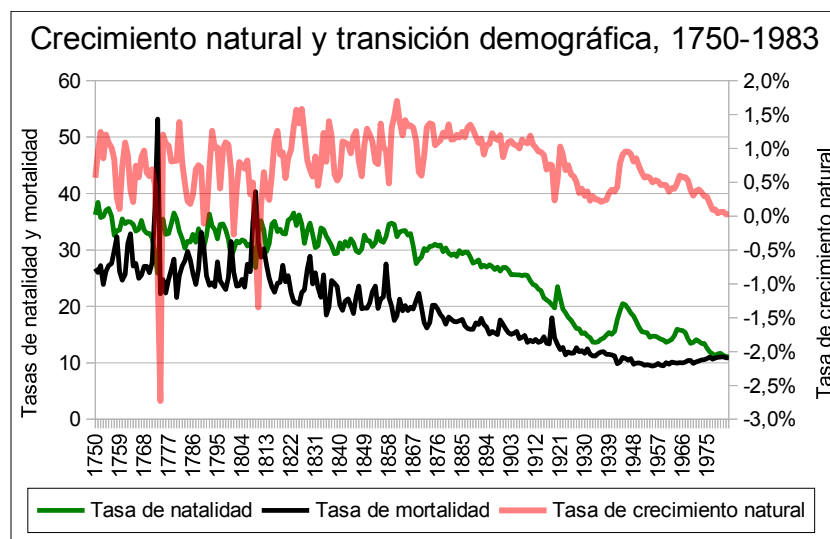
(2) *Expansión del mercado interno y evolución demográfica.* Podemos afirmar, en un alarde de simplificación operativa y sin ningún ánimo de profundizar en la cuestión, que la tran-

³⁸⁴El valor de la corona escandinava se fijó en la 2.480ava parte de un kilogramo de oro, lo que equivaldría a 18,16 coronas por libra esterlina. El cambio establecido con el marco fue de 88,89 coronas por cada cien marcos (JONUNG, 1984: 367).

³⁸⁵Abandono que, por cierto, fue decidido unilateralmente por el *Riksbank* sin respetar las normas parlamentarias establecidas para ello (*ibidem*: 368).

³⁸⁶EDVINSSON, 2007: 14; ERIXON, 1997b: 40; LINDBECK, 1975: 22; www.riksbank.se/en/The-Riksbank/History/Important-date/20th-century/.

sición demográfica se completó en Suecia a finales de la década de 1870³⁸⁷ (Hort, 2014: 195), de manera que, desde ese momento, la tasa de crecimiento natural se estabiliza en máximos del 1 al 1,4%. A partir de 1913, la tasa de nacimientos comienza a declinar más rápidamente que la de fallecimientos, lo que hace que la ratio de crecimiento natural inicie un proceso de rápida caída solamente interrumpida por incrementos temporales de la natalidad en los años cuarenta y a mediados de los sesenta del siglo XX (Gráfica 8).



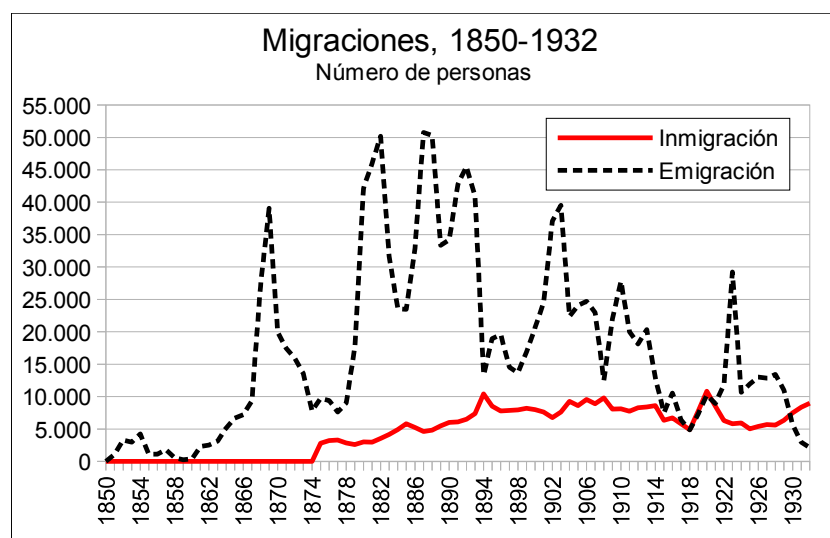
[GRÁFICA 8] Crecimiento natural y transición demográfica, 1750-1983

Fuente: elaboración propia a partir de datos de SCB

[www.scb.se/en_/Finding-statistics/Statistics-by-subject-area/Population/Population-composition/Population-statistics/Aktuell-Pong/25795/Yearly-statistics—The-whole-country/26046/ (1/7/2014)].

En todo caso, el crecimiento de la población que precedió y acompañó a la revolución industrial ni fue tan explosivo como en otras regiones de Europa (Hobsbawm, 1962: 171), ni condujo a un exceso de población o a una caída dramática de los ingresos. La razón fue que la absorción de mano de obra no se produjo solamente en la industria, sino que fue muy notable también en la agricultura hasta el cambio de siglo (Gráfica 34). De hecho, la temprana proletarianización de la fuerza de trabajo agrícola fue presumiblemente uno de los factores clave de los primeros pasos del capitalismo en Suecia (Edvinsson, 2005: 205-206; Jörberg, 1965: 12-13). Esto dio lugar a un aumento de la demanda interna que, además de incrementar exponencialmente la parcelación y doblar con creces la extensión de terreno dedicado a la producción agrícola entre 1840 y 1880 (Jörberg, 1965: 13; Hobsbawm, 1975: 179), estimuló el crecimiento de la industria en mayor medida de lo que suele ser admitido (Magnusson, 2002: 113). Esta evolución indica dos cosas: primero, que no solamente no hubo un exceso de fuerza de trabajo durante gran parte del proceso de industrialización del país, sino que ocurrió lo contrario (especialmente, en los primeros momentos de dicho proceso); y, en segundo lugar, que el mercado interno no sólo creció en población y en capacidad adquisitiva total, sino también en ingresos per cápita.

³⁸⁷Se puede encontrar un interesante análisis crítico con la teoría de la transición demográfica a través del estudio del caso de Suecia en Bengtsson y Ohlsson, 1994.



[GRÁFICA 9] Migraciones, 1820-1932

Fuente: elaboración propia a partir de datos de SCB

[www.scb.se/en_/Finding-statistics/Statistics-by-subject-area/Population/Population-composition/Population-statistics/Aktuell-Pong/25795/Yearly-statistics—The-whole-country/26046/ (1/7/2014)].

Sin embargo, para completar la explicación no podemos olvidar un hecho esencial: hasta la década de los treinta, Suecia fue un país de emigración neta (Gráfica 9). De 1850 a 1932, más de 1,4 millones de suecos abandonaron su tierra para buscar horizontes más alentadores, sobre todo en dirección a los Estados Unidos³⁸⁸ (FELLMAN ET AL., 2008: 29; JOHNSTON, 1962: 11), y el saldo migratorio acumulado de este periodo supuso una pérdida de más de un millón de habitantes (ARNAUD, 1971: 10) (Tabla D). Este fenómeno, junto a la demanda sostenida de mano de obra que mantenía la agricultura, permitió que el éxodo rural y el crecimiento vegetativo fueran absorbidos a ritmos suficientes como para contener la miseria que siempre fustiga al nuevo y forzado proletariado en los primeros estadios de la industrialización capitalista y también para mantener un nivel suficiente de demanda interna efectiva³⁸⁹.

- (3) *Temprana protoindustria e industria descentralizada.* En Suecia existía desde hacía aproximadamente un par de siglos una amplia y creciente red de productores rurales, tanto artesanos domésticos como protoindustriales³⁹⁰, muchos de ellos trabajando en manufacturas situadas en pequeños pueblos con relaciones de producción de tipo paternalista y

³⁸⁸Se cree que entre 1850 y 1930, más de un 1.250.000 suecos emigraron hacia los EE.UU. (ALTAVILLA, 1967: 8). Al parecer, a mediados del siglo XX había más suecos en Chicago que en Gotemburgo, segunda ciudad en importancia del país.

³⁸⁹No obstante, otros autores se replantean esta idea (MAGNUSSON, 2002: 113), argumentando que con la emigración masiva se perdió una cantidad importante de potenciales trabajadores (y consumidores) que podrían haber encontrado empleo en el creciente sector secundario o en la aún demandante agricultura. Con ello, el mercado interno y la producción se desarrollaron menos de lo que podrían haberlo hecho, lo que supondría una limitación al crecimiento del país durante esta época. El debate es, obviamente, imposible de cerrar.

³⁹⁰Al hablar de productores *protoindustriales* nos estamos refiriendo a aquellos artesanos que producen mercancías en su domicilio con destino a mercados situados fuera de su población, mientras que los productores domésticos son aquellos que comercian en su ámbito local (MAGNUSSON, 2002: 32). Ambos conforman, *grosso modo*, la categoría conocida como *Domestic System*.

semifeudal (HAUG, 2004: 7). Estas típicas unidades de producción, conocidas como *bruk*³⁹¹, contribuyeron en gran medida a la rápida expansión de la fabricación mercantil, gracias a la generalización de la división del trabajo y la creación de mercados. Esto estableció un marco idóneo para la implantación de la producción en masa y, además, hizo surgir una fuerza de trabajo en el campo con cierta capacitación en las tareas de producción, hecho que facilitó enormemente el posterior desarrollo de la industria, a pesar del enorme trauma que supuso para los trabajadores la ruptura del tradicional sistema de producción doméstico de elaboración completa y la aceptación del mecanismo fabril por partes, así como de las obvias dificultades de adaptación en cuanto a las habilidades requeridas (MAGNUSSON, 2002: 114).

Una característica importante de la industrialización en Suecia fue su carácter descentralizado debido a la naturaleza de las actividades en proceso de modernización y su dependencia del hierro y la madera, materias primas que se encuentran dispersas por toda la geografía del país y son especialmente abundantes en el tercio norte, el menos desarrollado (LINDBECK, 1975: 3). Esto permitió que la fractura social a la que suele dar lugar cualquier proceso de industrialización fuera menor, gracias a un éxodo rural menos traumático que en otros países, y dio pie a un desarrollo económico algo menos desequilibrado por regiones que el que podría haber tenido lugar en otras circunstancias.

- (4) *Desarrollo veloz y precoz del sistema financiero y bancario.* Aparte de la acumulación de capital de las protoindustrias y las industrias nacientes, Suecia requería un sistema financiero adecuado para hacer despegar su economía, circunstancia que no se daba en este país a principios del siglo XIX. El grueso de la financiación para nuevos proyectos e inversiones se generaba en las grandes casas comerciales de las ciudades más importantes, que se encargaban de proporcionar dinero para la fabricación de edificios y bienes de equipo, aunque sin fluidez ni especialización suficientes (JÖRBERG, 1965: 20; PIPITONE, 1994: 92-93). Si bien ya en las décadas de 1820 y 1830 comenzaron a funcionar bancos comerciales e hipotecarios, no fue hasta la década de 1870 cuando empezó a desarrollarse un sistema bancario y monetario como tal, gracias, entre otras cosas, a la muy temprana implantación del Banco Central³⁹², al precoz establecimiento de una ley bancaria³⁹³ y a la eliminación de

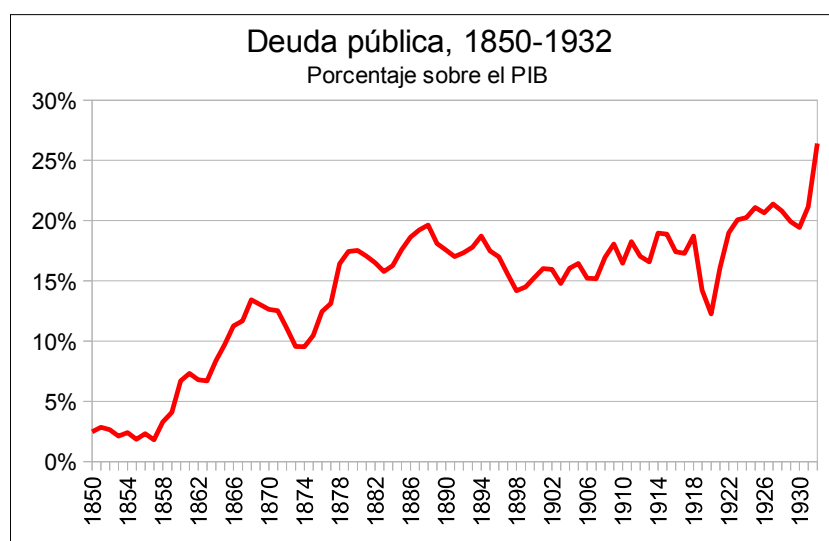
³⁹¹El *brukssamhälle* o, más sencillamente, *bruk* era una típica población pequeña en la que comenzaban a funcionar talleres y algunas manufacturas de herrería, forja, madera, papel o vidrio, muy habitualmente alrededor de algún molino de agua, entre los siglos XVII y XVIII. Este tipo de industrias primitivas desperdigadas por toda la geografía sueca conformarían una suerte de sistema protocapitalista muy característico de la historia de este país (ESPING-ANDERSEN, 1985: 49; SCOTT, 1988: 159, 190, 263). Se trata de algo similar al *mill town* británico.

³⁹²El Banco Central de Suecia (*Riksbank*) fue fundado en 1668, por lo que se considera el más antiguo Banco Central del mundo, aunque no ejerció plenamente hasta la concesión del monopolio de emisión de dinero legal, fechada en 1897 (JONUNG, 1984: 363). Desde principios del siglo XVIII ha tenido carácter oficial, bajo el mandato directo del *Riksdag* (*ibídem*: 364). Se puede leer su historia resumida en www.riksbank.se/en/The-Riksbank/History/

³⁹³En 1824 se estableció la primera ley reguladora de la banca comercial y en 1860 se eliminaron todas las barreras a la actividad bancaria plena gracias a la abolición de la ley de usura (JONUNG, 1984: 363).

la regulación sobre tipos de interés³⁹⁴, aunque el préstamo bancario no se constituyó en un sistema habitual de financiación industrial hasta comienzos del siglo XX (HÖGFELDT, 2004: 9). En todo caso, el desarrollo y la expansión de la banca fueron muy rápidos, lo que permitió que Suecia tuviera uno de los sistemas financieros más eficientes y avanzados del mundo ya antes de la Primera Guerra Mundial (FELLMAN ET AL., 2008: 31-33, 39; JONUNG, 1984: 362, 364).

- (5) *Entrada de capital extranjero*. Por otra parte, la masiva captación de capital extranjero por parte del Estado, sobre todo británico, alemán y francés, permitió, además de cubrir los déficit comerciales de esta etapa, establecer un flujo de capital en forma de créditos oficiales a ciertos sectores, especialmente la construcción de infraestructuras como puertos, ferrocarriles o canales fluviales y lacustres. Esto supuso un espaldarazo vital para el desarrollo tanto por sus efectos directos, como la demanda de hierro y madera, como por los consiguientes eslabonamientos productivos³⁹⁵. Las consecuencias en términos de deuda exterior³⁹⁶ y pública fueron notables (*Gráfica 10*), pero pudieron ser afrontadas con solvencia gracias al éxito del proceso de industrialización. Asimismo, la entrada de inversión privada alemana o escocesa en industrias como la madera o la metalurgia fueron fundamentales para el desarrollo económico de esta etapa (MAGNUSSON, 2002: 116).



[GRÁFICA 10] Deuda pública, 1850-1932

Fuente: elaboración propia a partir de datos de FREGERT Y GUSTAFSSON, 2007.

El resultado final de este proceso de capitalización de la economía llevó a que las grandes empresas, especialmente las firmas de ingeniería netamente exportadoras, fueran acaparando cada vez una mayor parte de la economía nacional a través del consabido proceso de concentración y centralización del capital, como enseguida veremos (ERIXON, 1997b: 10,

³⁹⁴La ley bancaria de 1864 permitió la libertad en la determinación de los tipos de interés y también la de establecimiento bancario (FELLMAN ET AL., 2008: 32).

³⁹⁵ARNAUD, 1971: 11; FELLMAN ET AL., 2008: 28; HÖGFELDT, 2004: 9; JIMÉNEZ BERMEJO, 1969: 26; JONUNG, 1984: 362, 365, 379; JÖRBERG, 1965: 31; LINDBECK, 1975: 4; PIPITONE, 1994: 105.

³⁹⁶Se estima que en 1913, Suecia tenía la deuda exterior per cápita más alta del mundo (FELLMAN ET AL., 2008: 28).

13-20). Para ello, fue fundamental el apoyo que el capital bancario concedió al industrial y la posterior constitución de grandes capitales financieros³⁹⁷, lo que llevaría a construir una economía estructurada a través de una serie de esferas de poder centradas en grandes bancos y dominadas, en última instancia, por unas pocas fortunas nacionales (§V.6.1.2.c) (BUENDÍA, 2011: 39; RYNER, 2002: 70-71).

(6) *Estado fuerte y centralizado y política económica mercantilista-liberal*. Desde la coronación de *Gustav Vasa* en 1523, fecha en la que sitúa convencionalmente la fundación de la Suecia moderna, hasta la aprobación del Instrumento de Gobierno (*Regeringsformen*) en 1809, las sucesivas monarquías absolutistas dotaron al país de un aparato estatal poderoso y centralizado, casi siempre sensible a las exigencias de expansión territorial³⁹⁸, liberalización mercantil y seguridad jurídica de la ascendente estructura capitalista de la economía³⁹⁹. Es a partir de 1860 cuando la política económica que perfilará la evolución del país hasta finales de siglo toma forma. Su diseño, ideado por el ministro de Finanzas de la época, el barón *Gripenstedt*⁴⁰⁰, fue esbozado a medida de los grandes capitales en manos de industriales y banqueros, como la dinastía que inauguraría su amigo personal *André Oscar Wallenberg* (§V.6.1.2.c, n. 848) (BUENDÍA, 2011: 38-39, n. 31; FELLMAN ET AL., 2008: 32). Sus principios se fundamentan en el típico liberalismo nacionalista de la época surgido de los rescoldos del mercantilismo. Sus líneas básicas son las siguientes:

(6.1) Eliminación de regulaciones que supongan un obstáculo para la libertad de comercio, de empresa y de explotación capitalista. Entre ellas, destaca la reforma agrícola, que acaba con todo rastro de feudalismo y cultivo comunitario en la segunda mitad del siglo, la abolición de los gremios (*skräväsandet*) de 1846, una temprana ley sobre compañías de responsabilidad limitada y capital accionario de 1848 y la legislación de 1864 que sancionaba la libertad total de producción artesanal y comercio (*näringsfrihet*)⁴⁰¹.

³⁹⁷*Capital financiero* en el sentido que le da *Lenin* en su famosa obra sobre el imperialismo, es decir, como combinación de capital industrial y bancario (LENIN, 1917a).

³⁹⁸Suecia llegó a ser la primera potencia imperialista de la región báltica en el siglo XVII. En su época de mayor expansión territorial —entre el tratado de Roskilde de 1658 y el de Copenhague de 1660—, el llamado Imperio Sueco (*Stormaktstiden*) ocupaba, además del área correspondiente al actual Reino de Suecia, toda Finlandia, parte de las regiones hoy rusas de Carelia e Ingria, Estonia y Livonia (actual Letonia), Trøndelag (región central de Noruega) y las regiones alemanas de Pomerania y Bremen-Verden, además de todas las grandes islas del Báltico (ANDERSON, 1974: 175, 177-178, 186; DUBY, 1987: pp. 178-179). En total, 1,1 millones de kilómetros cuadrados, prácticamente el doble de la superficie del actual Reino de España y 2,4 veces el área de la Suecia contemporánea.

³⁹⁹ANDERSON, 1974; ESPING-ANDERSEN, 1985: 48; HORT, 2014: 107; JIMÉNEZ BERMEJO, 1969: 180; PIPITONE, 1994: 90-94; SCOTT, 1988: 118-300; VALOCCHI, 1992: 193.

⁴⁰⁰El barón *Johan August Gripenstedt* (1813-1874), además de un opulento capitalista, fue un hábil orador y un político de fuertes convicciones liberales. Sirvió como ministro de Finanzas de 1856 a 1866, y fue miembro representante de la nobleza en el *Ständsriksdag* o Parlamento de los Estados (§IV.4.3.2, n. 483) de 1840 a 1848, ministro sin cartera de 1848 a 1856 y miembro de la cámara baja del Parlamento de 1867 a 1873. Su influencia en el despegue del capitalismo en Suecia fue muy notable, gracias al impulso que dio a factores esenciales como la desregulación comercial o a la construcción del ferrocarril (FELLMAN ET AL., 2008: 27).

⁴⁰¹EDVINSSON, 2005: 206; FELLMAN ET AL., 2008: 225-6; HOBSBAWN, 1962: 154; HOBSBAWN, 1975: 36; JOHNSTON, 1962: 11, 124; JÖRBERG, 1965: 23; LINDBECK, 1975: 6; LO, 1953: 9.

(6.2) Creación de un Estado centralista con suficiente capacidad burocrática y de gestión basada en un sistema impositivo moderno y eficaz, aunque con una intervención *relativamente limitada* en la economía basada en un pragmático ideario mercantilista-liberal. En realidad, su actividad se resume en dos grandes líneas: por un lado, fomento de la innovación y el desarrollo mediante la financiación de proyectos de iniciativa privada y la creación de instituciones oficiales de formación e investigación; y, por otra parte, firme intervención financiera con cargo al presupuesto público en los casos graves de crisis empresarial o bancaria. Estos casos, que tienen su culmen en la crisis financiera que barrió el sector del ferrocarril de 1878-79 y que acabaría en una crisis bancaria de enorme envergadura (FELLMAN ET AL., 2008: 32-33), fueron relativamente frecuentes a lo largo de esta segunda mitad del siglo XIX y se vieron agravados por la formación de grandes conglomerados tipo *trust*, la cartelización y la oligopolización de la economía (BUENDÍA, 2011: 39). En todo caso, en el cambio de siglo se puede hablar ya de un “capitalismo organizado” tal y como lo argumentara *Hilferding* (1910), con un Estado poderoso y en crecimiento (MAGNUSSON, 2002: 178; PONTUSSON, 1992: 42).

(7) *Sistema educativo universal, técnico y avanzado*. La educación ha sido uno de los principales objetivos de las fuerzas políticas desde principios del siglo XIX y siempre se ha considerado como “un asunto de competencia pública” (HORT, 2014: 132; PFALLER, GOUGH y THERBORN, 1991: 375), como lo demuestra el hecho de que se decretara la educación primaria obligatoria en el país en una fecha tan temprana como 1842⁴⁰². Los resultados, desde luego, no pudieron ser mejores⁴⁰³ (Tabla C), lo que hizo de la cualificación de los trabajadores un elemento de primer orden en el desarrollo del país (LINDBECK, 1997: 1283). Esto ayudó en gran medida a que la industria de la ingeniería y la mecánica, empujada por notables inventos de origen nacional, tuviera cada vez más peso tanto en la economía sueca como en el ámbito internacional⁴⁰⁴ (FELLMAN ET AL., 2008: 30; JIMÉNEZ BERMEJO, 1969: 28-29; MAGNUSSON, 2002: 121-122). La construcción de un sistema educativo inspirado en el alemán, con una fuerte apuesta por la formación técnica avanzada, fue esencial en la ca-

⁴⁰² FELLMAN ET AL., 2008: 26; HORT, 2014: 103; LINDBECK, 1975: 4; PIPITONE, 1994: 97; THERBORN ET AL., 1978: 45. A excepción de Prusia, el Imperio austrohúngaro y Dinamarca, que fueron los primeros países en los que se implantó, allá por 1763, 1774 y 1814, respectivamente, ningún otro Estado ha sancionado la educación primaria obligatoria antes que Suecia (FYFE, 2005; THERBORN ET AL., 1978: 45).

⁴⁰³ En 1875, la tasa de analfabetismo sueca era la más baja del mundo. Mientras esta cifra era del 1% en Suecia, en Rusia era del 79%, en Italia del 52%, en Austria del 42%, en Bélgica del 23%, en Francia del 18% y en Inglaterra del 17%. Sólo la tasa alemana, del 2%, se aproximaba a la de este país (HOBSBAWN, 1975: 43).

⁴⁰⁴ Recordemos que muchas de las grandes compañías tecnológicas de Suecia tienen su origen en esta etapa de su historia y en las innovaciones y descubrimientos de sus ingenieros e inventores. Los teléfonos que *Lars Magnus Ericsson* comenzó a producir en 1878, los separadores lácteos inventados por *Gustav de Laval* a finales de la década de 1870 y su turbina de vapor de los ochenta, los equipos de minería de *Atlas Copco* o los rodamientos que *Sven Wingqvist* ideó en 1907 (y que dieron nacimiento a la multinacional *SFK*) son sólo algunos ejemplos de esta época. En cualquier caso, la nómina de inventos suecos es impresionante, habida cuenta de la modesta demografía del país (ERIXON, 1997b: 13; LINDBECK, 1975: 5). Una breve muestra incluiría la hélice de barco (*John Ericsson*, 1835), la cerilla (*Gustaf Erik Pasch*, 1844), la llave “inglesa” (*Johan Peter Johansson*, 1892), la lidocaína (*Nils Löfgren* y *Bengt Lundqvist*, 1943), el Tetra Brik (*Ruben Rausing* y la empresa Tetra Pak, 1946), el marcapasos interno (*Rune Elmqvist*, 1958) o el cinturón de seguridad (*Nils Bohlin*, 1959) (ARNAUD, 1971: 9; DEL ROSAL, 2006: 280; FELLMAN ET AL., 2008: 30).

pacidad de innovación tecnológica que caracterizaría al capital sueco a lo largo de toda su historia, algo que se iría confirmando a lo largo del tiempo mediante una potente política pública de inversión en investigación y desarrollo (FELLMAN ET AL., 2008: 38; THERBORN, 1991: 315-316). Por otro lado, no se debe olvidar que la relativa ausencia de privilegios de clase dentro del sistema educativo sueco permitiría una fuerte y temprana influencia de la educación y la cultura entre los trabajadores, lo que facilitaría su madurez cívica y su concienciación social, elementos clave también en la instauración de la hegemonía socialdemócrata que caracterizaría la Suecia del siglo XX (THERBORN ET AL., 1978: 44-46).

1845	1852	1862	1875	1895
60,8%	81,5%	97,4%	99,0%	99,9%

[TABLA C] Tasa de alfabetización en Suecia, 1845-1895

Fuente: elaboración propia a partir de datos de VYLDER, 1996: 6.

Tasa de alfabetización = Población masculina alfabetizada/Población masculina adulta.

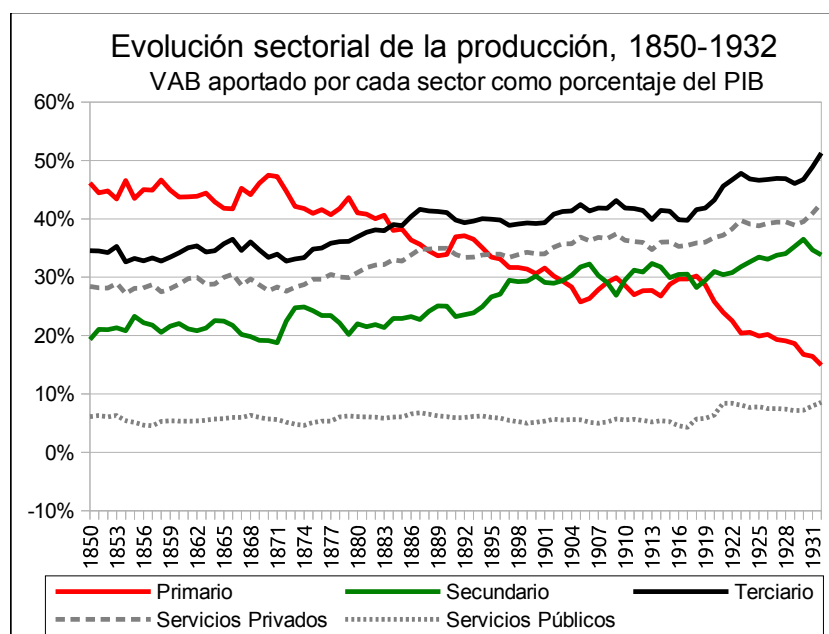
(8) *Afortunada dotación de recursos naturales.* Hemos dejado intencionadamente en último lugar este factor de prosperidad económica de Suecia por una sencilla razón: la abundancia de recursos naturales no concede más que la posibilidad de *iniciar* el desarrollo económico, pero no garantiza de ninguna manera su éxito (K1: 430-431). Aunque es cierto que Suecia se vio favorecida por unas enormes reservas naturales de hierro y madera de gran calidad, muchos ríos de los que extraer energía hidroeléctrica y amplias tierras fértiles en el sur del país, tales circunstancias no explican su crecimiento económico (JIMÉNEZ BERMEJO, 1969: 18-19; PIPITONE, 1994: 89, 91). Sirven, en todo caso, para ayudar a comprender el tipo de industria y comercio que marcaron tal crecimiento, ya que no cabe duda de que el desarrollo de Suecia durante esta etapa histórica se debe, en gran parte, al éxito exportador de su industria maderera y su minería de hierro (JÖRBERG, 1965: 18).

A partir de los ocho factores de desarrollo analizados, podemos concluir que la rápida transición al capitalismo de la economía sueca se basó fundamentalmente en la *exportación de mercancías y fuerza de trabajo* y en la *importación de capital* (LINDBECK, 1975: 4).

Esta rápida evolución hacia un capitalismo industrial desarrollado puede comprobarse en los cambios que se dan en la aportación de cada sector al producto total. Como refleja la *Gráfica 11*, la importancia relativa del sector primario en 1932 queda reducida a un tercio de la que tenía en 1850, al pasar del 46,2 al 14,9%, mientras que el sector secundario multiplica su peso por 1,75 desde el 19,3% hasta el 33,8% y el terciario, por 1,5, del 34,5% al 51,3%. El motor de la evolución de este último sector lo conforman los servicios privados, que pasan del 28,4% a casi el 47%, mientras que los públicos aumentan levemente, del 6,1% al 8,6%.

Una particularidad destacable y decisiva en la forma que asumiría el capitalismo sueco durante su desarrollo fue el liderazgo que ejercerían a lo largo de toda su historia unas pocas grandes empresas exportadoras de nivel internacional pertenecientes a dos sectores: la ex-

tracción y explotación de recursos naturales y la ingeniería y producción de bienes de capital y consumo con un elevado componente tecnológico. Tanto fue así que, mientras en 1872 estas grandes corporaciones empleaban al 45% de la población activa, este porcentaje ya ascendía al 80% en 1912 (KORPI, 1978: 58).



[GRÁFICA 11] Evolución sectorial de la producción, 1850-1932

Fuente: elaboración propia a partir de datos de EDVINSSON, 2005.

Por un lado, Las empresas extractivas, entre las que destacan compañías históricas como *Grängesberg*, *LKAB*, *SCA* o *Stora Kopparberg* (FELLMAN ET AL., 2008: 22; JIMÉNEZ BERMEJO, 1969: 24-25), acaparaban más del 60% de las exportaciones suecas en la segunda mitad de los cuarenta y en los primeros cincuenta, aunque reducirían su peso en este ámbito hasta representar el 38% de las ventas totales al exterior en 1973 (ERIXON, 1997b: 23).

La importancia de las firmas exportadoras de ingeniería, por su parte, iría creciendo constantemente con el tiempo hasta el punto de alcanzar un poder económico y, por lo tanto, político sin parangón en ningún otro país capitalista de tamaño comparable al de Suecia. De hecho, sólo las nueve primeras (*Alfa Laval*, *ASEA*, *Atlas Copco*, *Electrolux*, *Ericsson*, *Saab*, *Scania*, *SKF* y *Volvo*) copaban el 13%, 15% y 17% de la fuerza de trabajo del país en 1966, 1970 y 1973, respectivamente, y representaban el 19%, 22% y 24% de las exportaciones totales en esos mismos años (ERIXON, 1997b: 21-23). Su privilegiada situación como monopolios en la economía sueca —salvo en el caso del duopolio *Volvo-Saab* (THERBORN, 1991: 322)— fue determinante en su evolución y en la de la economía del país (ERIXON, 1997b: 26).

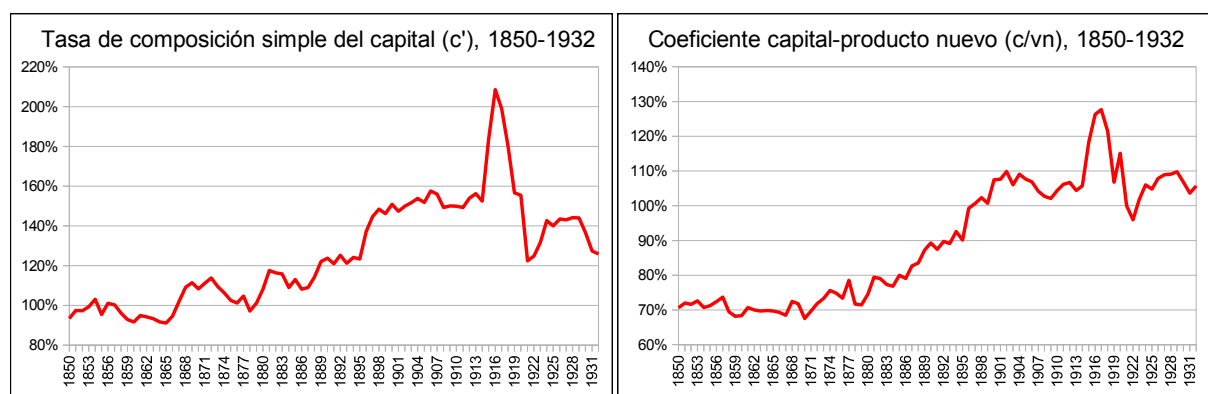
Esta evolución hacia el capitalismo se manifiesta, entre otras cosas, en un claro *proceso de capitalización* de la economía sueca que podemos dividir a lo largo del periodo 1850-1932 en tres etapas distintas cuyas fronteras podríamos situar, *grosso modo*, en 1870 y 1900⁴⁰⁵.

⁴⁰⁵Para esta división nos fijamos sobre todo —aunque no sólo— en la evolución del coeficiente capital-producto nuevo (c/vn), que, como ya dijimos, nos parece más adecuado que la tasa de composición simple del capital (c')

IV.4.1.2 PRIMERA ETAPA: 1850-1870

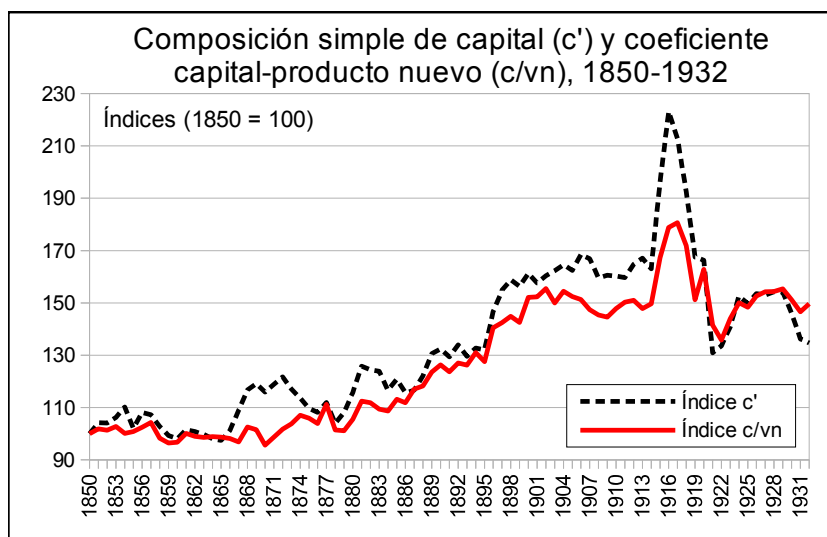
IV.4.1.2.a Acumulación e inversión

Durante esta primera etapa, aún no se ha iniciado una capitalización intensa en la economía sueca, si bien se han producido movimientos potentes en este sentido. Como vemos (*Gráficas 12-13 y 14*), el coeficiente capital-producto nuevo (c/vn) permanece prácticamente estancado, de tal modo que, al comenzar la década de los setenta, es incluso inferior al de veinte años antes, tras bajar del 71% al 68% en una línea casi plana en ligero descenso. La tasa de composición simple del capital, sin embargo, aunque hasta 1865 también presenta una tendencia levemente decadente en el entorno del 90-100%, crece con fuerza en los últimos cinco años de la década de los sesenta hasta situarse por encima del 111%.



[GRÁFICA 12-13] Tasa de composición simple del capital (c') y coeficiente capital-producto nuevo (c/vn), 1850-1932

Fuente: elaboración propia a partir de datos de EDVINSSON, 2005.

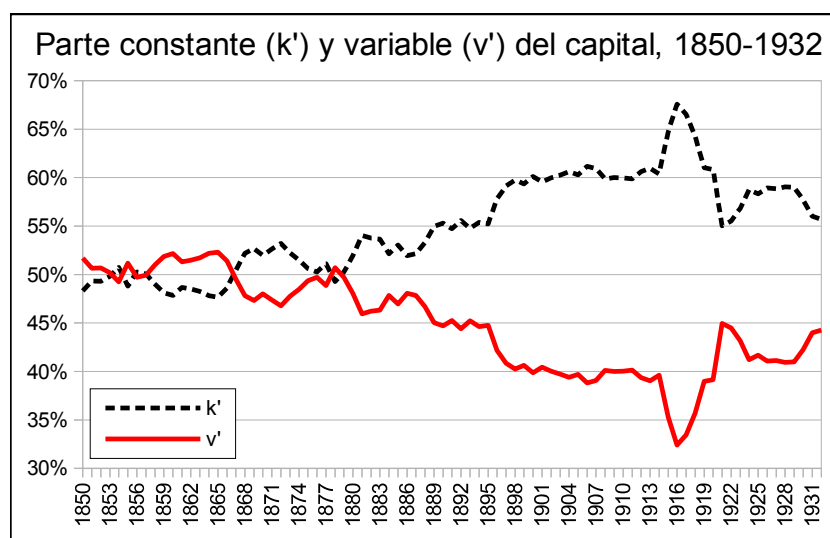


[GRAFICA 14] Tasa de composición simple del capital (c') y coeficiente capital-producto nuevo (c/vn), 1850-1932 (índices)

Fuente: elaboración propia a partir de datos de EDVINSSON, 2005.

para analizar las transformaciones del capitalismo a largo plazo (§II.2.8.4). En todo caso, no se puede olvidar que, siendo coherentes con la visión dialéctica del marxismo, “cualquier periodización de la historia económica resulta siempre necesariamente sesgada e, incluso, parcialmente fallida” (EDVINSSON, 2005: 10). Por lo tanto, estas fases no son más que una de las diversas propuestas posibles de estructuración temporal.

Sin embargo, esta diferencia entre las dos formas de medir el nivel de capitalización al final del periodo es equívoca, porque, aunque c' crezca de manera explosiva en ese lustro, esto no refleja una verdadera capitalización de la economía, ya que, si bien es cierto que el capital constante aumenta y el variable cae, esto no se debe a que la fracción de c sobre vn haya aumentado, sino a que la tasa de plusvalor crece tan explosivamente durante estos cinco años que llega nada menos que a duplicarse, como luego veremos, provocando un decisivo cambio en la distribución del producto nuevo entre trabajo y capital que afecta a c' , pero no a c/vn ⁴⁰⁶.



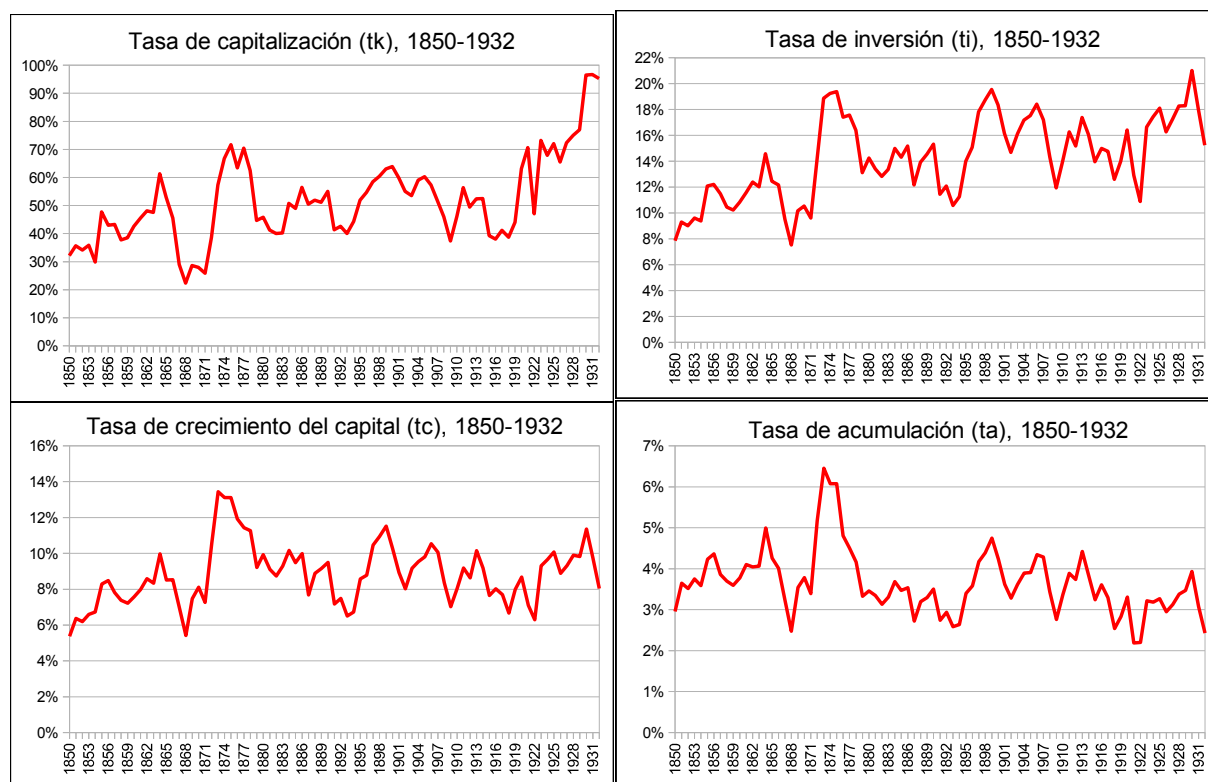
[GRÁFICA 15] Parte constante (k') y variable (v') del capital, 1850-1932

Fuente: elaboración propia a partir de datos de EDVINSSON, 2005.

Esta dinámica se aprecia también en la evolución comparada de la parte constante (k') y variable (v') del capital. Desde finales de los cincuenta, v' mantuvo una leve diferencia con k' , y no fue hasta 1867 cuando el capital constante destacaría como fracción principal del total (Gráfica 15).

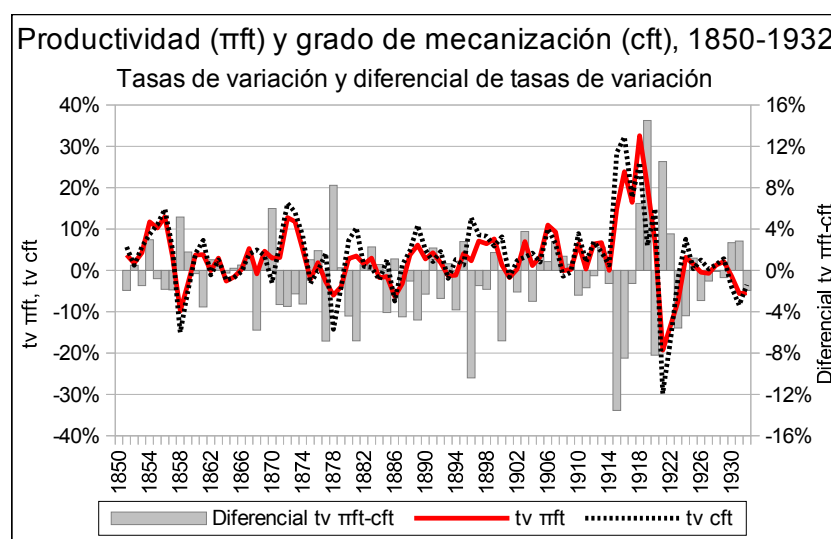
Este relativo estancamiento del proceso de acumulación no significa de ningún modo que no hubiera cambios en las tasas de inversión (EDVINSSON, 2005: 203-204). En realidad, se sucedieron dos fases con ritmos acelerados de acumulación de capital (1850-1856 y 1859-1864) seguidas de sendas caídas (1856-1859 y, sobre todo, 1864-1868/70), lo que hizo que la economía sueca afrontara la década de 1870 con ritmos de acumulación inferiores a los que tenía en 1850. Esta dinámica se observa perfectamente al estudiar las tasas de capitalización (tk), de inversión (ti), de crecimiento del capital (tc) y, sobre todo, de acumulación (ta) (Gráficas 16-17-18-19).

⁴⁰⁶El capital constante aumentó un 13% en estos años, mientras el valor nuevo lo hacía un 16%, el capital variable caía un 5% y pv' prácticamente se duplicaba, al pasar del 31 al 60% (+96%). Estas cifras indican que nos encontramos en un caso asimilable al 1.2 explicado al analizar la relación entre c' y c/vn (aunque con la peculiaridad de que v cae, situación excepcional que no tratamos directamente, aunque comentamos, en la parte teórica) (Tabla A).



[GRÁFICAS 16-17-18-19] Tasas de capitalización (tk), inversión (ti), crecimiento del capital (tc) y acumulación (ta), 1850-1932

Fuente: elaboración propia a partir de datos de EDVINSSON, 2005.



[GRÁFICA 20] Productividad (πft) y grado de mecanización (cft), 1850-1932

Fuente: elaboración propia a partir de datos de EDVINSSON, 2005.

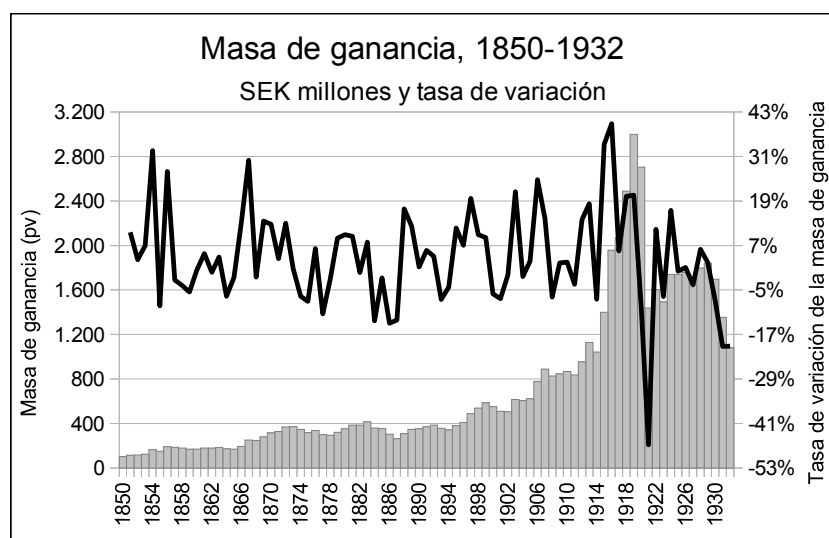
$$c/vn = \frac{cft}{\pi ft}$$

La tendencia de la inversión está directamente relacionada con el comportamiento de la productividad, puesto que es precisamente su mejora lo que pretende. En esta primera fase, vemos cómo la estabilidad ligeramente tendente a la baja del coeficiente capital-producto nuevo (c/vn) se debe a que, durante estos años, las diferencias en las variaciones del grado de

mecanización (cft) y la productividad (πft) prácticamente se compensan a lo largo de este ciclo, dado que el primero aumentó en un 58%, mientras la segunda lo hizo en un 66%. Esto significa que la inversión en capital constante redundó en una mejora de la productividad suficiente como para impedir el aumento de c/vn (Gráfica 20).

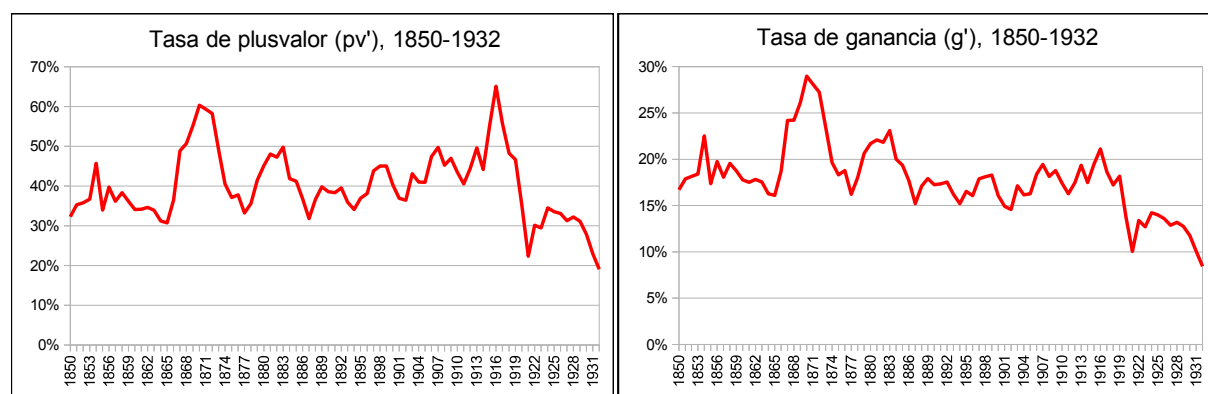
IV.4.1.2.b Explotación y ganancias

Este proceso de cambio técnico y capitalización se da en paralelo a una evolución de las ganancias del capital en tres fases: una primera, de crecimiento tanto de la masa de ganancia (pv) como de las tasas de plusvalor (pv') y ganancia (g') (1850-1854); una segunda de estancamiento y caída (1854-1865); y una tercera de explosión de los beneficios del capital en todas sus manifestaciones (1865-1870) (Gráficas 21, 22-23 y 24).



[GRÁFICA 21] Masa de ganancia, 1850-1932

Fuente: elaboración propia a partir de datos de EDVINSSON, 2005.

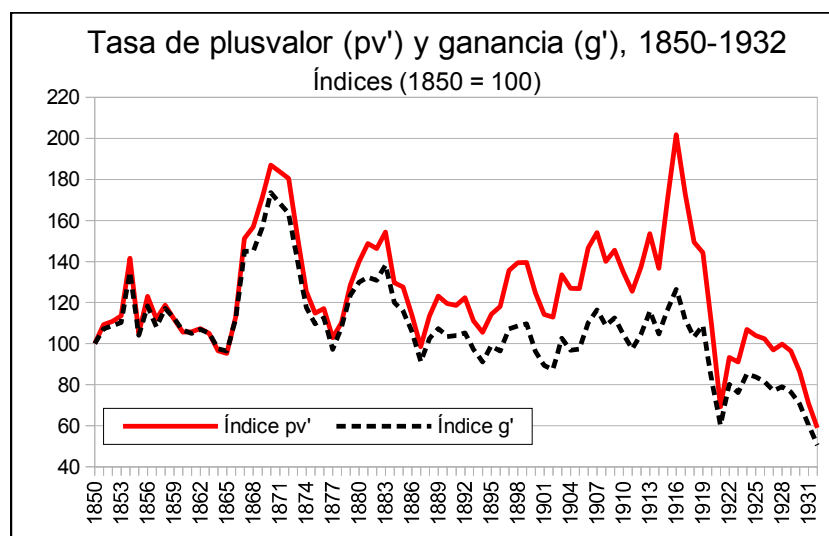


[GRÁFICAS 22-23] Tasa de plusvalor (pv') y tasa de ganancia (g'), 1850-1932

Fuente: elaboración propia a partir de datos de EDVINSSON, 2005.

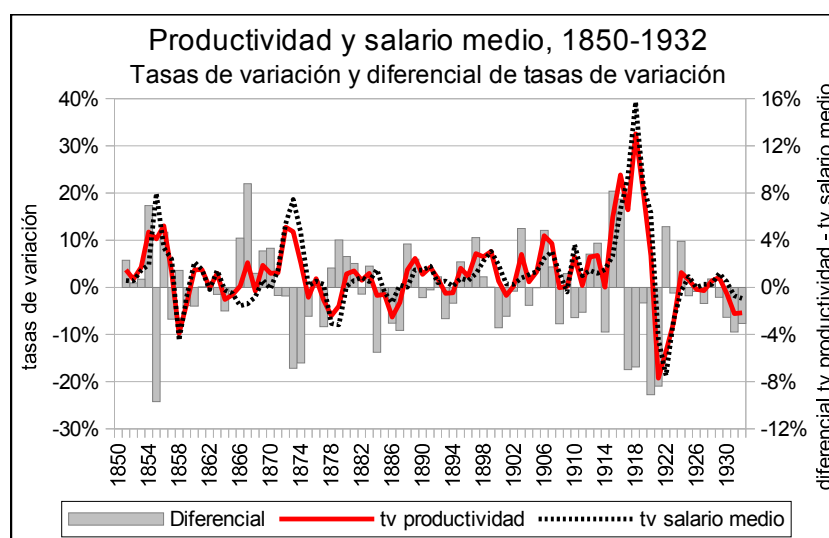
En el periodo 1850-1854, la tasa de plusvalor aumenta del 32,3% al 45,7% (+42%) como resultado del notable diferencial positivo entre la evolución de la productividad y el salario medio, ya que la primera creció un 23%, prácticamente el doble que el segundo (Gráfica 25),

lo que lleva a un aumento importante de la ganancia relativa, que crece un 29%, del 24,4% al 31,4% (*Gráfica 27*). Esta dinámica permite un crecimiento de la masa de ganancia del 62%, más del doble que el 26% de expansión del valor nuevo (*Gráfica 21*). La contención ya comentada de la composición del capital permite que este aumento de la tasa de plusvalor se traslade casi íntegramente a la tasa de ganancia, de modo que ésta aumenta del 16,7% al 22,5% (+35%) (*Gráficas 24 y 26*). Por otra parte, la productividad crece un 23% y el grado de capitalización, un 17%, lo que potencia el efecto del aumento de la ganancia relativa sobre la evolución de la tasa de ganancia (*Gráfica 27*). Y, por último, la dinámica de la tasa de ganancia se explica también por el hecho de que, en estos años, la tasa de crecimiento del capital aumenta en un 25%, mientras que la tasa de capitalización cae un 7% (*Gráfica 28*).



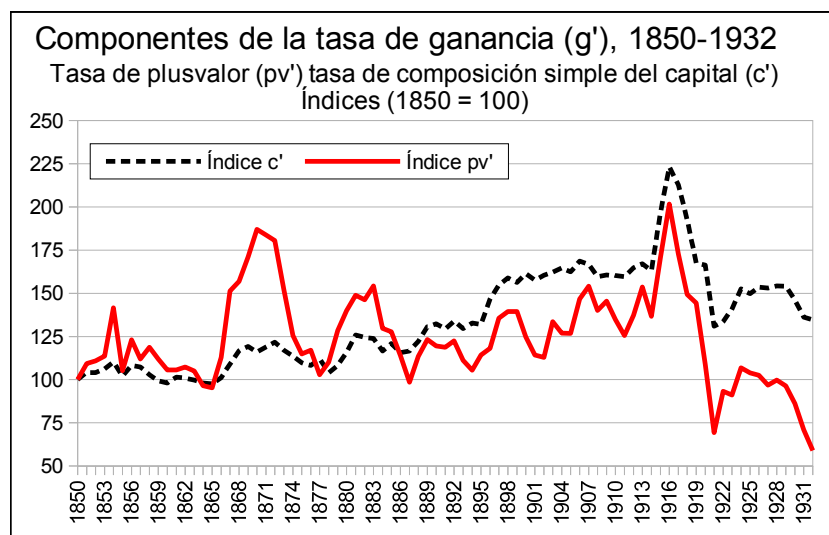
[GRÁFICA 24] Tasa de plusvalor (pv') y tasa de ganancia (g'), 1850-1932 (índices)

Fuente: elaboración propia a partir de datos de EDVINSSON, 2005.



[GRÁFICA 25] Productividad y salario medio, 1850-1932

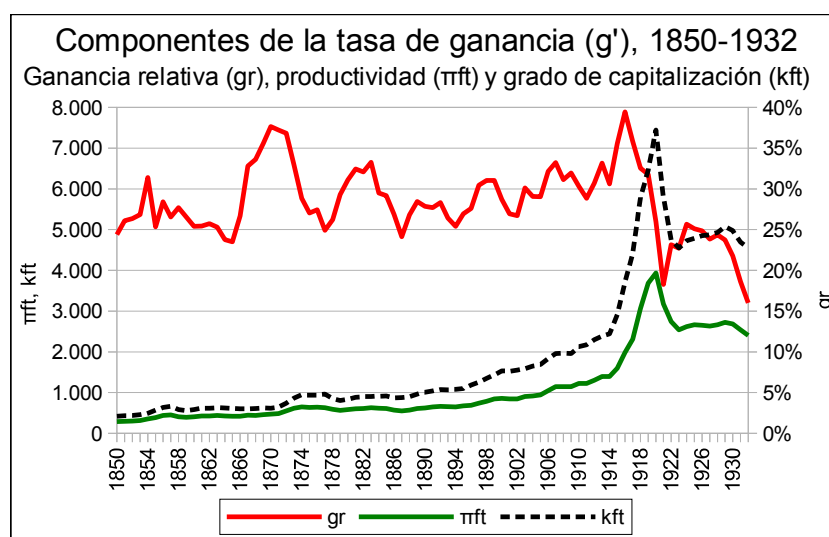
Fuente: elaboración propia a partir de datos de EDVINSSON, 2005.



[GRÁFICA 26] Componentes de la tasa de ganancia (g'): tasas de plusvalor (pv') y tasa de composición simple del capital (c'), 1850-1932

Fuente: elaboración propia a partir de datos de EDVINSSON, 2005.

$$g' = \frac{pv'}{c' + 1}$$



[GRÁFICA 27] Componentes de la tasa de ganancia (g'): ganancia relativa (gr), productividad (nft) y grado de capitalización (kft), 1850-1932

Fuente: elaboración propia a partir de datos de EDVINSSON, 2005.

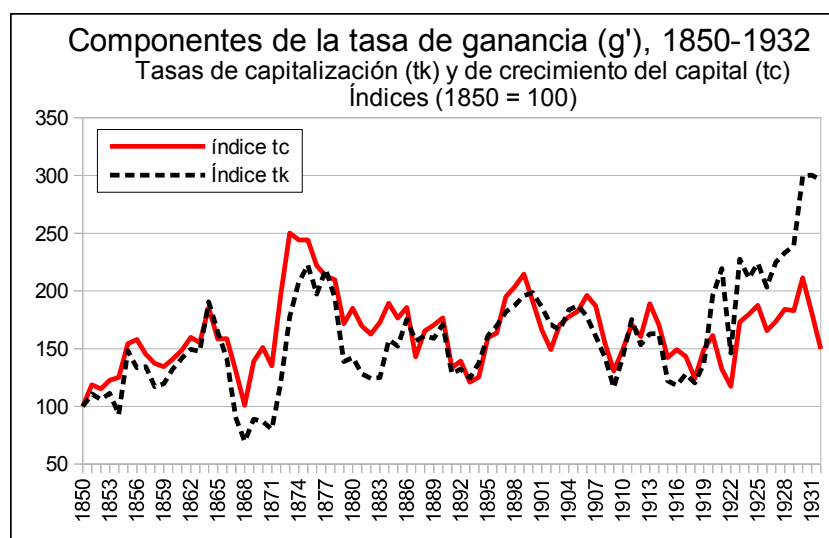
$$g' = \frac{gr \cdot \pi ft}{kft}$$

En la segunda fase 1854-1865, que incluye los efectos aún modestos en la economía sueca de la crisis internacional de 1857 y también las consecuencias negativas de sucesivas cosechas malogradas y de la resaca del boom exportador derivado de la Guerra de Crimea (EDVINSSON, 2005: 239-240), la masa de ganancia sufre un sonoro estancamiento al crecer un escaso 2,5% en nueve años en paralelo a un crecimiento acumulado del producto neto del 37%, lo que permite explicar el evidente desplome de la ganancia relativa, que cae del 31% al 23,5% (-25%) (Gráficas 21 y 27). La razón de este fenómeno está en que el salario medio crece un 33% y la

productividad, sólo un 19% (Gráfica 25), lo que hace que la tasa de plusvalor caiga del 45,7% al 30,7% (-32,8%) (Gráficas 22 y 24). La tasa de ganancia también se hunde desde el 22,5% al 16,1% (-28,6%), casi al mismo ritmo que la tasa de explotación (Gráficas 22-23 y 24), aunque con algo menos de virulencia gracias a la disminución de la tasa de composición del capital explicada más arriba (Gráfica 26). Puede comprobarse, por otra parte, que, al tiempo que crece la productividad un 19%, el grado de capitalización lo hace en un 25%, lo que potencia el efecto de la caída de la ganancia relativa (Gráfica 27). Y, además, la tasa de capitalización crece en mayor medida que la de crecimiento del capital, lo que provoca la caída de la tasa de ganancia (Gráfica 28)⁴⁰⁷.

En la tercera y última fase 1865-1870, la masa de ganancia crece nada menos que un 86% en tan sólo cinco años, un ritmo mucho mayor que el del valor nuevo en su conjunto, que aumenta en un 16% (Gráfica 21). Esta diferencia se debe a una explosión de la tasa de plusvalor, que prácticamente se duplica al pasar del 30,7% al 60,4%, dinámica que responde a un gran aumento de la ganancia relativa, que crece un 60% al pasar del 23,5% al 37,6% (Gráficas 22 y 27). Este crecimiento se debe a una seria caída del salario medio, superior al 8%, en paralelo a un alza de la productividad de casi un 13% (Gráfica 25). Esta evolución probablemente explique una parte sustancial del decisivo auge de la inversión en los años setenta que veremos en el apartado siguiente (EDVINSSON, 2005: 223). Por su parte, la tasa de ganancia se dispara en estos años, espoleada por la tasa de explotación, al pasar del 16,1% al 29% (+80%), aunque a un ritmo menor (Gráficas 23 y 24) debido al aumento comentado de la tasa de composición simple del capital (Gráfica 26). Además, como ya hemos comentado, la productividad crece un 13%, mientras el grado de capitalización queda prácticamente estancado, lo que multiplica el efecto positivo de la ganancia relativa (Gráfica 27). Es claro, también, que el desplome del 47% la tasa de capitalización —debido en gran medida al gran incremento de la masa de ganancia— es muy superior a la leve caída del 5% de la tasa de crecimiento del capital, lo que empuja la tasa de ganancia al alza (Gráfica 28). El relativo anquilosamiento de la composición del capital hace que la máxima tasa de ganancia potencial se mantenga bastante estable, en un rango del 135-150%, y que el diferencial que mantiene con la tasa de ganancia real ronde siempre el 85-88% hasta 1865, aunque con una cierta tendencia a aumentar a partir de mediados de los cincuenta. Hacia la segunda mitad de los sesenta, sin embargo, el súbito aumento de la tasa de plusvalor sin que se produzcan cambios en la máxima tasa de ganancia potencial reduce el diferencial hasta el 80% en 1870, el mínimo de toda la segunda mitad del siglo (Gráficas 29-30).

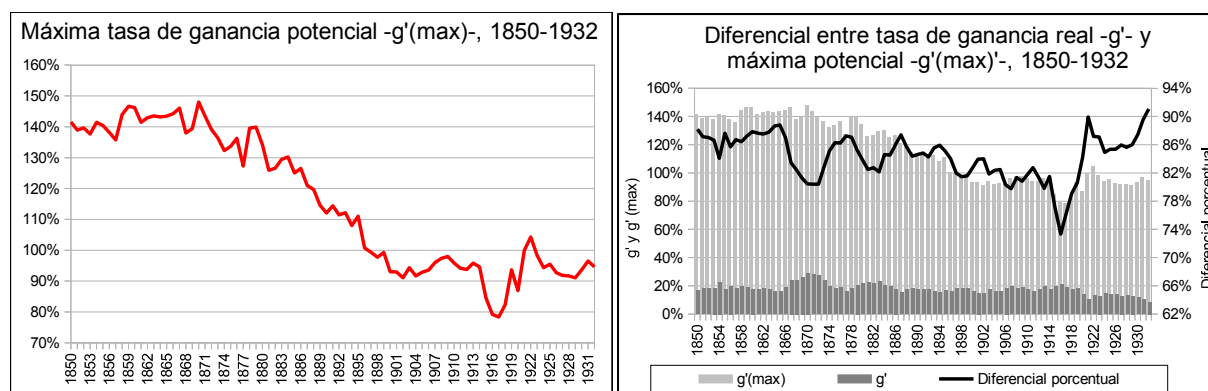
⁴⁰⁷La tasa de capitalización aumenta un 77%, mientras que la de crecimiento del capital lo hace un 26,5%. Hay que recordar que, si bien la representación de los números índices de ambas variables muestra que la tc está casi siempre por encima de la tk , lo relevante para la evolución de g' no son sus valores estáticos, sino su evolución.



[GRÁFICA 28] Componentes de la tasa de ganancia (g'): tasa de capitalización (tk) y tasa de crecimiento del capital (tc), 1850-1932

Fuente: elaboración propia a partir de datos de EDVINSSON, 2005.

$$g' = \frac{tc}{tk}$$



[GRÁFICAS 29-30] Máxima tasa de ganancia potencial (g'(máx)) y diferencial entre g' y g'(máx), 1850-1932

Fuente: elaboración propia a partir de datos de EDVINSSON, 2005.

Diferencial porcentual entre máxima tasa de ganancia potencial y tasa de ganancia real = $[g'(max) - g'] / g'(max)$

$$g'(max) = \frac{1}{c/vn} = \frac{v+pv}{c}$$

IV.4.1.3 SEGUNDA ETAPA: 1870-1900

IV.4.1.3.a Acumulación e inversión

El gran salto en el proceso de acumulación en Suecia se produjo en la etapa que va desde los últimos años de la década de los sesenta hasta el final del siglo XIX, especialmente en la primera mitad de este periodo. Este proceso estuvo muy relacionado tanto con la implantación del ferrocarril, en la que el Estado tuvo un papel esencial desde que el *Riksdag* aprobara la construcción de un sistema ferroviario estatal en 1854 (FELLMAN ET AL., 2008: 27; JOHNSTON, 1962: 11), como con el desarrollo de otras industrias (EDVINSSON, 2005: 174, 207, 217, 291).

Como veremos, esto llevó a un cambio cualitativo en la composición sectorial de la fuerza de trabajo (*Gráfica 34*). En esta fase, la tasa de composición simple del capital (c') y, sobre todo, el coeficiente capital-producto nuevo (c/vn) experimentan la etapa de mayor crecimiento de toda la historia del capitalismo sueco al aumentar en un 40% y un 58%, respectivamente⁴⁰⁸ (*Gráficas 12-13 y 14*). Esto hace que la igualdad en la proporción entre la parte constante y parte variable del capital imperante en 1875 se rompa definitivamente a favor de la primera a partir del final de la década de los 70, hasta llegar a una proporción del 60% de capital constante y 40% de capital variable en 1900 (*Gráfica 15*).

Esta evolución fue posible gracias a una notable alza en el ritmo de acumulación de capital que se produjo en dos oleadas de auge y disminución (1870-1882 y 1882-1893) y un incremento de 1893 a 1900, como podemos ver en la representación de las tasas de capitalización, inversión, crecimiento del capital y acumulación (*Gráficas 16-17-18-19*). Esta expansión produjo un verdadero cambio estructural, de modo que es ya un lugar común considerar esta etapa como el momento decisivo del despegue del capitalismo industrial sueco. De hecho, fue en esta etapa en la que la oferta exportadora de recursos naturales como el hierro y la madera generada por grandes capitales situados en las regiones de extracción comenzó a convertirse en un conglomerado de industrias de transformación cada vez más sofisticadas y situadas en los núcleos urbanos y en los nudos de comunicación con el resto del mundo (FELLMAN ET AL., 2008: 36-37).

Es destacable que el acelerado ritmo de crecimiento del capital constante por trabajador (es decir, el grado de mecanización, cft), que aumentó en un 188% a lo largo de este periodo, no se vio acompañado de un aumento equivalente de la productividad (πft), que creció un 81%, lo que explica el alza del coeficiente capital-producto nuevo (*Gráficas 20 y 13*). Como vemos en el siguiente epígrafe, esta circunstancia tendrá sus efectos sobre la evolución de la tasa de ganancia.

IV.4.1.3.b Explotación y ganancias

De 1870 a 1900, la tasa de plusvalor cayó a plomo desde el 60% de 1870 al 33% de 1877 para, posteriormente, experimentar tres ciclos de expansión y contracción: 1877-87, con una pv' promedio del 41%; 1887-94, con el 37%; y 1894-1901, con el 40% (*Gráfica 22*). Esta evolución fue, lógicamente, en paralelo a la del diferencial entre el crecimiento de la productividad y el del salario medio, cuya configuración responde a la mayor volatilidad que en general suele mostrar la primera en comparación con el segundo (*Gráfica 25*). La masa de ganancia sufrió variaciones muy similares, aunque menos pronunciadas (*Gráfica 21*), mientras que la

⁴⁰⁸La tasa de composición simple del capital pasa del 108% en 1870 al 151% en 1900 (+40%), con algunas bajadas y subidas marcadas por la variación de la tasa de plusvalor, mientras que el coeficiente capital-producto nuevo aumenta de forma mucho más regular del 68 al 107,5% (+58) en esas mismas fechas. La diferencia entre ambas responde a lo explicado en el caso 2.1 a propósito de la relación entre las dos variables, es decir, al hecho de que c crece mucho más que v (264% frente a 161%), que, a su vez, el capital variable se incrementa en mayor proporción que vn (+129%) y, por supuesto, que pv' pierde un tercio de su valor (*Tabla A*).

tasa de ganancia, aun sometida a vaivenes parecidos, comenzó a presentar una innegable tendencia a la caída en sus promedios, especialmente en comparación con pv' (*Gráfica 24*)⁴⁰⁹.

La evolución comparada de las tasas de plusvalor y de ganancia pasa por dos fases bien diferenciadas: la que abarca la caída de 1870 a 1877 y el posterior ciclo completo hasta 1887, y la que va de 1887 a 1900. A lo largo de la primera de estas fases (1870-87), la tasa de ganancia aguanta aproximadamente los ritmos de variación de la tasa de plusvalor, de modo que en los años críticos de menores tasas (1877 y 1887), se mantienen en niveles de variación prácticamente idénticos (pv' cayó un 47,33% y g' , un 47,49%) (*Gráfica 24*). Esto responde, como es obvio, a una contención del ritmo de crecimiento de la tasa de composición simple del capital, que, aun con altibajos, se mantiene prácticamente en los mismos niveles entre 1870 y 1887 (*Gráfica 26*). En la segunda fase (1887-1900), la situación es muy distinta, puesto que la tasa de ganancia no supera un relativo estancamiento, al crecer un magro 5,6%, mientras que la tasa de plusvalor aumentó en un 26,7%. Esto muestra un distanciamiento cada vez mayor en los ritmos de variación de ambos ratios (*Gráfica 24*) debido al notable crecimiento de c' , que aumentó un 38% al pasar del 109% al 151% (*Gráfica 26*).

La tendencia a la caída de la tasa de ganancia durante el periodo 1870-1900 se puede explicar por la disminución de la ganancia relativa durante este periodo, que cayó un 24% desde el 37,6% hasta el 28,7%, y porque el crecimiento de la productividad quedó rezagado en comparación con el del grado de capitalización, lo que prácticamente duplica el efecto de la caída de gr sobre g' (*Gráfica 27*)⁴¹⁰. Asimismo, podemos ver cómo el diferencial relativo que había obtenido la tasa de crecimiento del capital respecto a la de capitalización de 1850 a 1870 desaparece casi totalmente en 1900, lo que provoca el hundimiento de g' (*Gráfica 28*)⁴¹¹.

El gran incremento de la composición del capital hace que durante esta etapa se derrumbe la máxima tasa de ganancia posible desde el 148% hasta el 93%, es decir, hasta poco más del 60% de su valor en 1870 (*Gráfica 29*). Sin embargo, la paulatina tendencia a la caída de la tasa de ganancia hace que el diferencial con el límite potencial no se reduzca en el mismo grado, ya que, mientras que, en el periodo 1850-70, el promedio del diferencial fue del 86%, en la etapa 1870-1900 se situó en el 84% (*Gráfica 30*).

IV.4.1.4 TERCERA ETAPA: 1900-1932

A principios del siglo XX, la industria sueca ya había alcanzado un grado de sofisticación que le permitía incorporar más valor y un valor de uso más avanzado a los abundantes recursos naturales del país y reducir su dependencia de los precios internacionales de productos

⁴⁰⁹En realidad, esta tendencia se da ya desde 1865. Los promedios de las *tasas de ganancia* en los ciclos 1865-77, 1877-87, 1887-94 y 1894-1901 así lo evidencian: 22,3%, 19,6%, 16,7% y 16,5%, respectivamente.

⁴¹⁰Mientras que el grado de capitalización (kft) creció un 149% a lo largo de todo el periodo, la productividad (πft) sólo lo hizo en un 83%. Así, el 24% de caída de la ganancia relativa se ve casi duplicada por esta circunstancia, lo que explica el desplome del 45% de g' a lo largo de estos treinta años.

⁴¹¹De 1850 a 1870, tc creció un 51% al mismo tiempo que tk caía un 13%. Sin embargo, la segunda recuperó terreno rápidamente en los treinta últimos años del siglo al crecer un 128% frente al 27% de la primera para acabar situándose en un nivel relativo prácticamente igual, como refleja la evolución de sus números índice.

básicos (PIPITONE, 1994: 104). El resultado fue un periodo de gran crecimiento a partir del cambio de siglo que se benefició notablemente de la Primera Guerra Mundial gracias a la neutralidad de Suecia y a la demanda de materias primas por parte de los países beligerantes (ABENDROTH, 1965: 79). Esta situación expandió enormemente el *comercio exterior* (EDVINSSON, 2005: 197) en dos fases bien diferenciadas: una primera con balanza muy positiva y una notable expansión de las exportaciones durante los cuatro años del conflicto que alzó la tasa de cobertura hasta un histórico 170%; y una segunda en los tres años siguientes fuertemente influida por la inflación que luego veremos en la que tanto las ventas al exterior como, sobre todo, las importaciones, crecieron hasta cotas desconocidas, provocando una gran caída de la tasa de cobertura por debajo del 80% (*Gráficas 5 y 6*). En cualquier caso, el periodo 1900-32 supuso un cambio estructural en el comercio exterior al convertir el déficit comercial permanente desde finales del siglo XIX⁴¹² en una situación de equilibrio o ligero superávit que, ya desde 1921, caracterizaría los intercambios con el exterior durante todo el siglo XX⁴¹³.

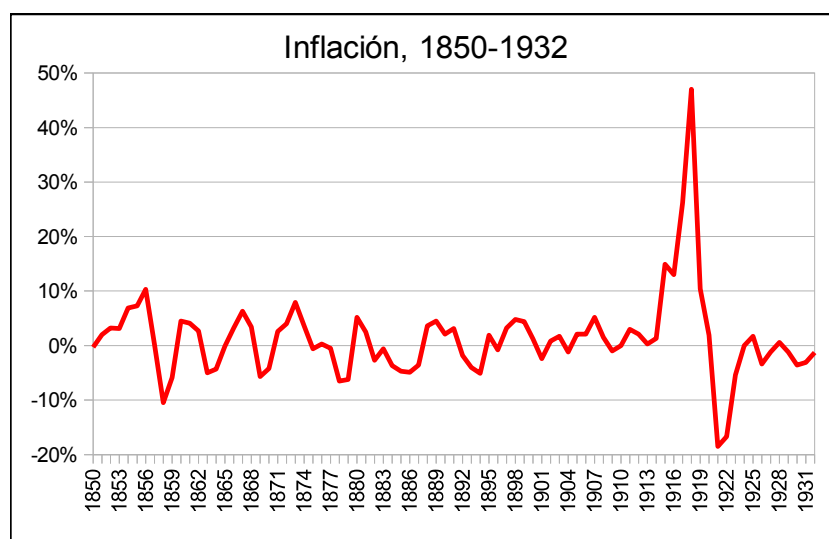
Tras la Primera Guerra Mundial, y especialmente en el bienio 1921-22, una gravísima depresión económica azotó el país (*Gráfica 4*), afectando de tal manera a los beneficios que se estima que un tercio de las empresas en funcionamiento en 1920 había quebrado al finalizar la década. Sin embargo, ya a finales de 1923 llegaría un período de recuperación y rápido crecimiento que recompondría la capacidad competitiva del sector exportador sueco, aunque sin un reflejo inmediato en el empleo (BERGSTRÖM, 1992: 136; DAHMÉN, 1986: 90-91). El resultado fue una aceleración del proceso de centralización del capital alentado por un gran auge del comercio exterior gracias al rearme de las potencias continentales tras un periodo de caídas absolutas de los intercambios internacionales. La industria había asumido con gran energía los principios tayloristas, la estandarización y la especialización⁴¹⁴, lo que permitió una dinamización del proceso de acumulación (MAGNUSSON, 2002: 190).

En todo caso, esta etapa está muy marcada por un fenómeno que no veremos con detalle, por caer lejos del alcance de nuestra tesis, pero sí es necesario recordar por sus efectos sobre los resultados del proceso de acumulación. Se trata de la inflación galopante que Suecia sufrió de 1915 a 1919 y la violenta deflación posterior en los primeros años veinte a raíz de la Primera Guerra Mundial y sus consecuencias económicas (DAHMÉN, 1986: 89; FELLMAN ET AL., 2008: 40) (*Gráfica 31*). Como comentaremos (§IV.4.1.4.b), este episodio inflacionario y deflacionario produce una notable distorsión sobre distintas variables que, sin embargo, no supone cambios estructurales en el proceso de acumulación a largo plazo.

⁴¹²La balanza comercial fue siempre negativa de 1898 a 1910, periodo con una tasa de cobertura media del 88,5%.

⁴¹³La tasa de cobertura promedio de 1921 a 1983 fue del 102,6%; y hasta 2000, del 105%. Hay que hacer notar, no obstante, la excepcionalidad del periodo 1939-51, fuertemente irregular debido a la Segunda Guerra Mundial y al episodio inflacionario de los primeros años cincuenta que comentaremos. Aun así, con tasas de cobertura máximas del 182,5% y mínimas del 67,5%, lo cierto es que la tasa de cobertura promedio en esta etapa es del 99,2%.

⁴¹⁴En muchos casos, estos métodos habían sido importados de EE.UU., donde muchos ingenieros y empresarios suecos viajaron en busca de soluciones para sus problemas de competitividad y productividad (DAHMÉN, 1986: 93).



[GRÁFICA 31] Inflación, 1850-1932

Fuente: elaboración propia a partir de datos de SCB

[www.scb.se/en_/Finding-statistics/Statistics-by-subject-area/Prices-and-Consumption/Consumer-Price-Index/Consumer-Price-Index-CPI/Aktuell-Pong/33779/Consumer-Price-Index-CPI/33831/ (17/7/2014)].

En los primeros años treinta, surgió de nuevo el fantasma de la crisis económica con redobladas fuerzas. La caída en las cifras de comercio internacional fue catastrófica en todos los rubros, reduciendo el grado de apertura y empeorando la tasa de cobertura⁴¹⁵ (Gráficas 5 y 6) y los resultados en términos de producción total fueron comparables en su gravedad a las crisis de 1858 y 1878 (Gráfica 4). El empeoramiento tocó fondo en 1932, el mismo año en que tuvo lugar la caída del gran magnate y otrora fetiche del nuevo capitalismo financiero, *Ivar Kreuger*⁴¹⁶, inefable símbolo de los *roaring twenties* y de su catastrófica resaca.

IV.4.1.4.a Acumulación e inversión

Como vemos tanto en la tasa de composición simple del capital (c') como en el coeficiente capital-producto nuevo (c/vn), la etapa 1900-32 comienza con una fase de estabilización y pequeña ralentización del ritmo de capitalización de la economía hasta 1915, año en el que se entra en una segunda fase de grandes turbulencias debidas al proceso inflacionario y defla-

⁴¹⁵Las exportaciones cayeron un 43% y las importaciones, un 35%, lo que redujo la tasa de cobertura en un 13% y el grado de cobertura en más del 31%.

⁴¹⁶*Kreuger* fue el magnate más rico y poderoso de la historia de Suecia. Además de poseer el monopolio del importante negocio de las cerillas en más de veinte países y tres cuartas partes del comercio mundial de este producto y de ser prestamista de varios gobiernos europeos —en especial, el alemán—, era propietario de Ericsson, de la principal minería del boyante hierro sueco y de múltiples negocios de todo tipo, desde bancos en París, Berlín y Amsterdam hasta periódicos y productoras de cine (CORNFORD, 2009: 87; FELLMAN ET AL., 2008: 41). *Keynes* pensaba de él que era “quizá, la mayor inteligencia que para los negocios creativos diera su generación” (CORNFORD, 2009: 87; FELLMAN ET AL., 2008: 41). Pero sólo hasta que su muerte descubrió su fabulosa habilidad como especulador y estafador, algo tan extraordinario que no sólo dejaba en agua de borrajas las triquiñuelas del mismo *Ponzi*, sino que muchos consideran sus logros en este ámbito como el escándalo financiero más importante del siglo XX. Su sonado suicidio a punta de pistola en su lujoso apartamento de París —que fue ocultado hasta el cierre de la Bolsa de Nueva York de aquel día para evitar un hundimiento que, de todos modos, se produciría la semana siguiente— es uno de los episodios más pintorescos y míticos del capitalismo mundial de todos los tiempos (FELLMAN ET AL., 2008: 42). Incluso se hizo una (mala) película de su vida en Hollywood ese mismo año (*The Match King*). *Galbraith* prestó una especial atención al caso de *Kreuger* como prototipo del estafador brillante y sin escrúpulos que caracteriza las épocas de “euforia financiera” del capitalismo desregulado (GALBRAITH, 1954: 119-120, 159; GALBRAITH, 1990: 90, 95). Puede leerse una completa biografía de este personaje en PARTNOY, 2009.

cionario citado antes en la que se produce un salto tan notable de esta dinámica como efímero que tocará techo tres años más tarde para después hundirse hasta niveles inferiores a los de principios de siglo hasta 1924. A partir de ese momento, se inicia una tercera fase de recuperación que concluye con el cambio de década, al comenzar una nueva caída ya en los primeros treinta (*Gráficas 12-13 y 14*). A pesar de estos marcados altibajos, el nivel de capitalización promedio de esta etapa se mantiene aproximadamente en las mismas cifras que en 1900, por lo que no supone ningún punto de inflexión estructural, sino más bien un cúmulo de circunstancias coyunturales sin mayor trascendencia desde el punto de vista del proceso general de acumulación⁴¹⁷. Así se deduce también de la configuración del capital en parte constante y variable, ya que, a pesar de los cambios puntuales debidos al proceso descrito, k' y v' retornan a finales de los veinte a cifras similares a las de 1900 (*Gráfica 15*)⁴¹⁸.

Esta dinámica responde a un desarrollo interesante de las tasas que reflejan la evolución de la inversión (*Gráfica 16-17-18-19*). Por un lado, la tasa de crecimiento del capital y la de acumulación registran una ligera tendencia a la ralentización del ritmo de acumulación⁴¹⁹. Sin embargo, la tasa de inversión se mantiene en niveles similares a los del periodo 1870-1900, aunque con fluctuaciones muy marcadas⁴²⁰. Lo que llama la atención, no obstante, es la notable alza de la tasa de capitalización a partir de 1919, momento en el que se separa claramente de la dinámica más o menos paralela a la de la tasa de inversión que venía siguiendo desde el cambio de siglo⁴²¹. La razón se encuentra en la evolución de la ganancia relativa, ya que, como veremos después (*Gráfica 27*), esta variable cae notablemente a partir de 1919 y, según comentamos (§II.2.11.1), su disminución conlleva automáticamente una mayor diferenciación entre tk y ti a favor de la primera.

Un aspecto interesante en relación a los flujos de inversión y financiación es que, ya al concluir la primera década del nuevo siglo y, sobre todo, a partir de la Primera Guerra Mundial, Suecia pasaría de ser receptor de capital extranjero a convertirse en exportador neto gra-

⁴¹⁷La tasa de composición simple del capital fue de 150,8% en 1900 y el promedio de la etapa que analizamos (1900-1932) es de 151,2%, con un máximo de 209% en 1916 y un mínimo de 122% en 1921. Por su parte, el coeficiente capital-producto nuevo se situó en 107,5% en 1900 y la media del periodo de referencia fue de 108,1%, con un máximo del 128% en 1917 y un mínimo del 96% en 1922. Sin embargo, hay una diferencia notable entre ambas variables, y es que, mientras que c/vn se sitúa en 1932 en el 105,7%, levemente inferior a su media del periodo, c' cae en ese mismo año al 125,8%, muy por debajo de su promedio. Sin embargo, esto no invalida las conclusiones acerca del estancamiento medio del proceso de acumulación, ya que la diferencia entre ambos ratios está directamente relacionada con la notable caída de la tasa de plusvalor en los últimos tres años del periodo (-23,5%) y no con el nivel de capitalización, lo que unido al hecho de que c cae en mayor proporción que vn y que éste lo hace, a su vez, a mayor ritmo que v , no situaría en un casi asimilable al 2.3 que analizábamos al explicar la relación entre c' y c/vn (*Tabla A*).

⁴¹⁸La parte constante del capital era del 60% en 1900 y del 59% en 1929, si bien cayó ligeramente durante los primeros treinta hasta el 56% debido al aumento del salario relativo relacionado con la caída de la tasa de plusvalor.

⁴¹⁹El promedio de la tasa de crecimiento del capital fue del 8,8%, inferior tanto al de 1900 (10,3%) como al promedio del periodo anterior 1870-1900 (9,7%). Por su parte, la media de la tasa de acumulación de 1900 a 1932 ascendió al 3,4%, cifra por debajo tanto del valor en 1900 (4,2%) como del promedio de la etapa anterior (3,9%).

⁴²⁰El promedio de ti en 1900-32 fue del 16%, mientras que en 1870-1900 fue del 15%.

⁴²¹De 1900 a 1919, tk cae un 31% y ti , un 24%. En cambio, de 1919 a 1932, aquélla crece un 116% y ésta, un 9%.

cias a los enormes beneficios acumulados con la venta a los países beligerantes durante el conflicto (EDVINSSON, 2005: 198, 208, 293; FELLMAN ET AL., 2008: 40; PIPITONE, 1994: 105).

En este periodo, la productividad (πft) mantiene tasas de crecimiento próximas a las del grado de mecanización (cft) en la primera y tercera fase (1900-14 y 1924-32), mientras que sus mayores diferencias positivas y negativas del periodo intermedio de turbulencias en los precios se compensan a lo largo del mismo (*Gráfica 20*)⁴²². Este crecimiento se da en paralelo, ya que la tasa de variación del grado de mecanización a lo largo de este periodo es del 180%, mientras que la de la productividad asciende al 176%, lo que posibilita la estabilidad a lo largo del ciclo del coeficiente capital-producto nuevo.

IV.4.1.4.b Explotación y ganancias

Hasta 1914, las tasas de explotación y ganancia crecen un 9,5% y un 8,8%, respectivamente, debido a que la tasa de composición simple del capital mantiene una notable estabilidad, al variar un escaso 1%. El tremendo auge de origen inflacionario de pv' de 1915 a 1917, sin embargo, no se refleja en una subida tan marcada de g' debido al notable incremento simultáneo de c' , si bien ambas tasas vuelven a aproximarse en 1921 merced a una caída espectacular de la tasa de explotación y de la tasa de composición simple del capital relacionadas con la grave crisis y la consiguiente deflación (§IV.4.1.4). La tasa de plusvalor experimenta dos fases a lo largo del periodo 1900-1932: una etapa de 1900 a 1916 caracterizada por un auge muy marcado que la lleva del 40% a tasas máximas históricas del 65% (+62%) como consecuencia de un crecimiento mayor de la productividad (131%) que del salario medio (96%); y una segunda fase de 1916 a 1932 de caída en dos ciclos que la hunde por debajo del 20%, menos de la mitad de su valor a principios de siglo y un 60% del que tenía en 1850, a raíz de un diferencial sistemáticamente negativo entre el aumento de la productividad (21%) y el del salario medio (68%) (*Gráficas 21, 22, -23, 24, 25 y 26*).

La tasa de ganancia, por su parte, disfruta también de una importante subida de 1900 a 1916, aunque con la mitad de potencia que pv' , del 16% hasta el 21% (+31%) y una caída similar hasta 1932, que la deja en el 8,4%, es decir, un 52% de su valor en 1900 y un 51% del que tenía en 1850 (*Gráfica 23*). Se puede observar también cómo esta dinámica de ascenso-descenso de la tasa de ganancia a lo largo de las dos mitades del periodo 1900-32 responde a una evolución similar de la ganancia relativa, aunque no en su totalidad. En la primera mitad del periodo, el grado de capitalización aumenta más que la productividad, lo que impide que el incremento de gr se traslade íntegramente a la tasa de ganancia⁴²³, fenómeno que sí se da en

⁴²²En efecto, la tasa de variación media de la productividad de 1900 a 1914 es del 3,5% y la del grado de mecanización, del 3,8%; de 1914 a 1924 fueron del 7% y 7,8%, respectivamente; y de 1924 a 1932, del 0,5% y el 0%. De 1900 a 1932, la variación global de πft fue del 176% y la de cft , del 180%.

⁴²³La ganancia relativa aumenta un 37% de 1900 a 1916 frente al 31% de incremento de la tasa de ganancia debido a que la productividad crece un 131% y el grado de capitalización, un 141%.

la segunda mitad —aunque como disminución de ambas variables— debido a la mínima diferencia entre las tasas de crecimiento de π_{ft} y k_{ft} en ese periodo⁴²⁴ (*Gráfica 27*).

La evolución de t_c y t_k evidencian también bastante claramente las dos partes de igual duración en que se divide esta fase para la evolución de g' . En la primera (1900-1916), t_c aumenta casi siempre a mayor ritmo que t_k (y disminuye más despacio, en su caso), mientras que a partir de ese momento, se aprecia claramente cómo ocurre exactamente lo contrario. Tanto es así que, ya desde 1920, el incremento total de la tasa de capitalización desde 1850 supera al de la tasa de crecimiento del capital y se separa claramente de ella, empujando la tasa de ganancia a una caída mayor que la de la tasa de plusvalor (*Gráfica 28*).

Sobre la base del estancamiento promedio —aunque con un desarrollo irregular— del coeficiente capital-producto nuevo que ya comentábamos, la máxima tasa de ganancia potencial se mantiene en medias estables a lo largo del periodo, si bien con notables altibajos (*Gráficas 29-30*). Esta evolución de $g'(\max)$, unida a la de la tasa de ganancia real, hacen que el diferencial entre ambas vaya disminuyendo paulatinamente y se acabe desplomando en 1916 hasta el 73%, valor mínimo de esta variable en toda la historia del capitalismo en Suecia. A partir de este momento, inicia un proceso de imparable subida en dos fases que lo sitúa en tasas superiores al 90% a principios de los veinte y de los treinta, valores máximos hasta entonces.

IV.4.2 TRABAJO, SALARIOS Y MOVIMIENTO OBRERO

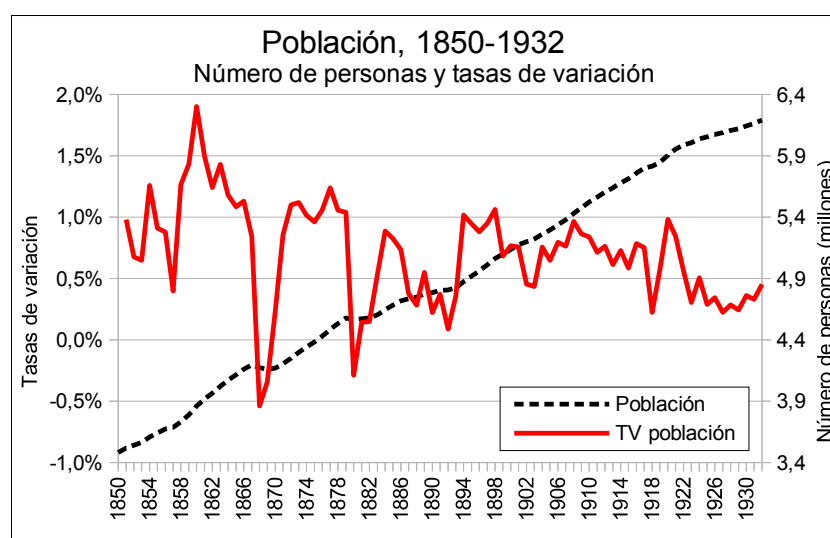
IV.4.2.1 DEMOGRAFÍA, ASALARIZACIÓN Y PARO

Como ya comentamos (§IV.4.4.1), la emigración fue un fenómeno de enorme importancia demográfica y económica durante el último tercio del siglo XIX, si bien fue conteniendo su ímpetu en la centuria siguiente a medida que la estructura económica y el mercado laboral se fueron consolidando (*Gráfica 9*). La combinación de esta evolución migratoria y la transición demográfica fue haciendo que las tasas de variación de la población redujeran poco a poco su volatilidad para lograr un crecimiento cada vez más sostenido, lo que favoreció la expansión y profundización de los mercados de trabajo y medios de vida (*Gráficas 8 y 32 y Tabla D*).

La evolución demográfica de este periodo no se ve acompañada aún por el despegue definitivo de la asalarización, algo que sólo ocurrirá a partir de los años cuarenta del siglo XX (*Gráficas 33 y 77*)⁴²⁵. No obstante, a lo largo de este periodo, el contingente de fuerza de trabajo asalariada aumenta en más de un millón de personas, mientras que el número de trabajadores independientes o autónomos cae en más de 270.000 debido, sobre todo, al éxodo rural (*Tabla D*).

⁴²⁴De 1916 a 1932, g' cae un 59% frente al 60% de g' , ya que la diferencia entre la variación de π_{ft} y k_{ft} es de sólo un 22,88% frente a un 21,04%.

⁴²⁵Es cierto que se producen dos tímidos avances: uno a principios de la década de 1870 (ARNAUD, 1971: 12), que se diluye completamente a finales de siglo, y otro más potente en la de 1910, que sin embargo se estanca y pierde peso a principios de los treinta. En todo caso, son avances mínimos cifrados en un insignificante 1% de variación global (*Tabla D*) que no admiten comparación con los que se producirán a partir de 1941 y que, hasta finales de los setenta, llevarán la tasa de asalarización y la de proletarización por encima del 90% (*Gráfica 77*).



[GRÁFICA 32] Población, 1850-1932

Fuente: elaboración propia a partir de datos de SCB (*Population and population changes, 1749-2013*)
[\[http://www.scb.se/en_/Finding-statistics/Statistics-by-subject-area/Population/Population-composition/Population-statistics/Aktuell-Pong/25795/Yearly-statistics—The-whole-country/26046 \(4/3/2014\)\]](http://www.scb.se/en_/Finding-statistics/Statistics-by-subject-area/Population/Population-composition/Population-statistics/Aktuell-Pong/25795/Yearly-statistics—The-whole-country/26046)

Variación de la población	+ 2.707.823
TV total población	+ 78%
TMAA población	+ 0,7%
Inmigración total	383.717
Emigración total	1.422.564
Balance migratorio	- 1.038.847
Variación de la fuerza de trabajo	+ 1.350.000
— Asalariados	+ 1.078.218
— Autónomos	+ 271.781
Variación de la tasa de asalarización	+ 1%

[TABLA D] Evolución demográfica y laboral en Suecia, 1850-1932

Fuente: elaboración propia a partir de datos de SHNA, SCB y EDVINSSON, 2005.
 TV: tasa de variación; TMAA: tasa media anual acumulada.

Este proceso de asalarización y proletarización de la fuerza de trabajo sueca, aunque no llegó a exponerla a condiciones salariales tan paupérrimas como en otros países durante sus fases de industrialización, sí sufrió fuertemente las horribles consecuencias que la ruptura de las relaciones tradicionales de producción y su sometimiento absoluto al capital supusieron en términos de deshumanización, hacinamiento, degradación higiénica y sanitaria, morbilidad y mortalidad incrementadas, alcoholismo, etc. (ARNAUD, 1971: 12-13).

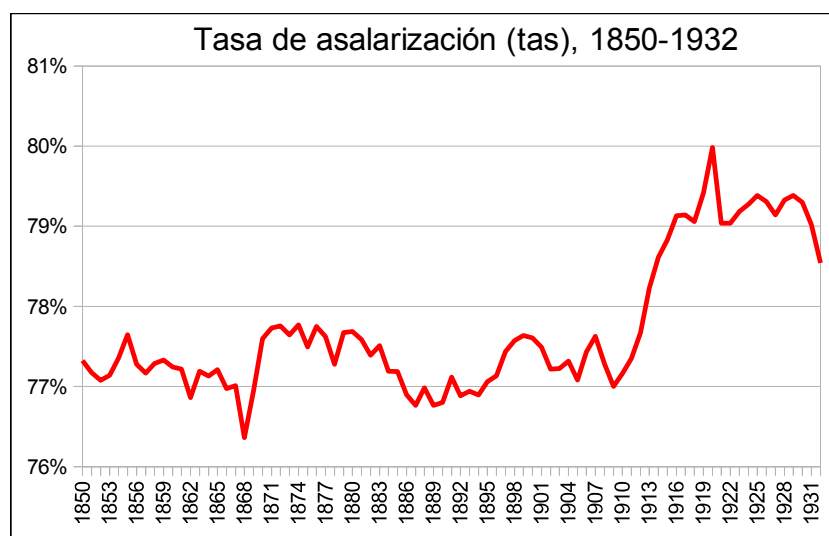
Como ya hemos señalado, la industrialización, aunque tardía, fue relativamente rápida, lo que hizo que el trasvase de mano de obra del sector primario al secundario y, más paulatinamente, al terciario se realizara a un ritmo acelerado (JIMÉNEZ BERMEJO, 1969: 32-33). Como muestra la *Gráfica 34*, de 1850 a 1932, el motor de arranque del proceso de acumulación es la

industria, sector que prácticamente cuadruplica su importancia como destino laboral de la población asalariada desde casi el 9% hasta el 35%, según *Edvinsson*, mientras que para *SHNA*, que da más peso en esta fase al sector primario en desmedro de los sectores secundario y terciario, el factor de crecimiento es 2,5, desde el 13% hasta el 34%. Así, entre finales de los veinte y principios de los treinta, la industria se convierte en el destino principal de la fuerza de trabajo sueca, superando definitivamente a la agricultura (*FELLMAN ET AL.*, 2008: 37).

El segundo sector en auge es el terciario, que comienza con un peso relativo de alrededor del 15% a más del 30%, lo que supone prácticamente duplicar su importancia gracias, sobre todo, a los servicios privados, que crecen como destino laboral de los asalariados desde el entorno del 12% hasta el 25%, aproximadamente (*Gráfica 34*). Los servicios públicos, aunque también aumentan notablemente en este sentido, incrementan su importancia relativa entre un 60% y un 70%, pasando de ocupar el 4-5% de los asalariados al 7-8% (*Gráfica 34*).

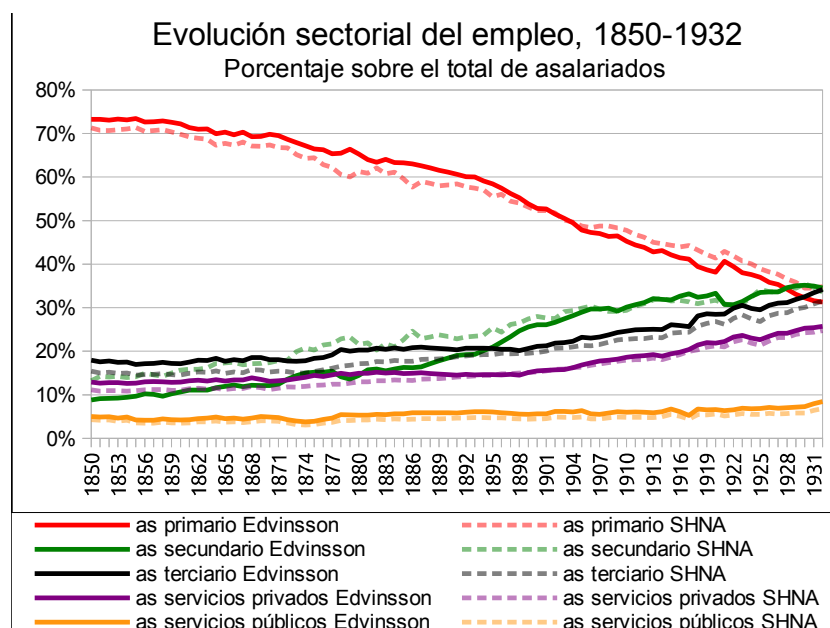
Las masas de trabajadores que nutren las filas de la industria y los servicios provienen en gran parte del campo, lo que hace que el sector primario pierda peso relativo como destino laboral hasta ocupar en 1932 a menos de la mitad de la proporción total de asalariados que en 1850 (de más del 70% a menos del 35%) (*Gráfica 34*). Sin embargo, como ya hemos comentado, aunque esta caída relativa de población campesina es constante, lo cierto es que el sector primario no empieza a perder ocupación en términos absolutos hasta bien entrada la década de 1880, de manera que durante las primeras fases de la instauración del capitalismo, el campo sigue demandando fuerza de trabajo a buen ritmo.

Es destacable el hecho de que 1932, el año en el que situamos la frontera que separa el periodo preliminar del periodo de análisis, es justamente el momento en el que la importancia relativa de cada uno de los tres sectores económicos como destinos laborales de la fuerza de trabajo prácticamente se iguala tras una dinámica que, después, continuará con ciertas variaciones, lo que confirma que, también en el ámbito laboral, 1932 es un punto de inflexión.



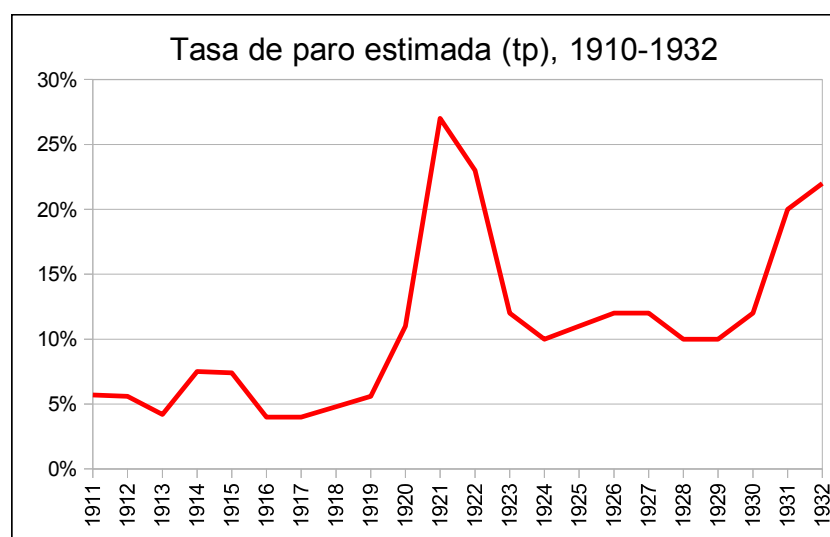
[GRÁFICA 33] Tasa de asalarización (tas), 1850-1932

Fuente: elaboración propia a partir de datos de *EDVINSSON*, 2005.



[GRÁFICA 34] Evolución sectorial del empleo, 1850-1932

Fuente: elaboración propia a partir de datos de SHNA y EDVINSSON, 2005.



[GRÁFICA 35] Tasa de paro, 1910-1932

Fuente: elaboración propia a partir de KORPI, 1983: 101, LINDBECK, 1975: 12 y PIPITONE, 1994: 112

Las estimaciones sobre el nivel de *desempleo* de los asalariados y el volumen del ejército industrial de reserva indican una tasa de paro elevada durante la Primera Guerra Mundial (EDVINSSON, 2005: 166) y completamente desbocada en los primeros años veinte, especialmente en la crisis de 1921-22, que elevó el desempleo a cifras superiores al 25% (DAHÉN, 1986: 90; LINDBECK, 1975: 12). El periodo de crecimiento que sucedió a estos años consiguió reducirlo, pero sin bajar del entorno del 10-12% durante el resto de la década (HOBBSAWN, 1994: 90; KORPI, 1983: 101). La crisis de los primeros años treinta hizo estragos de nuevo sobre el trabajo y disparó la tasa de paro por encima del 20% (Gráfica 35).

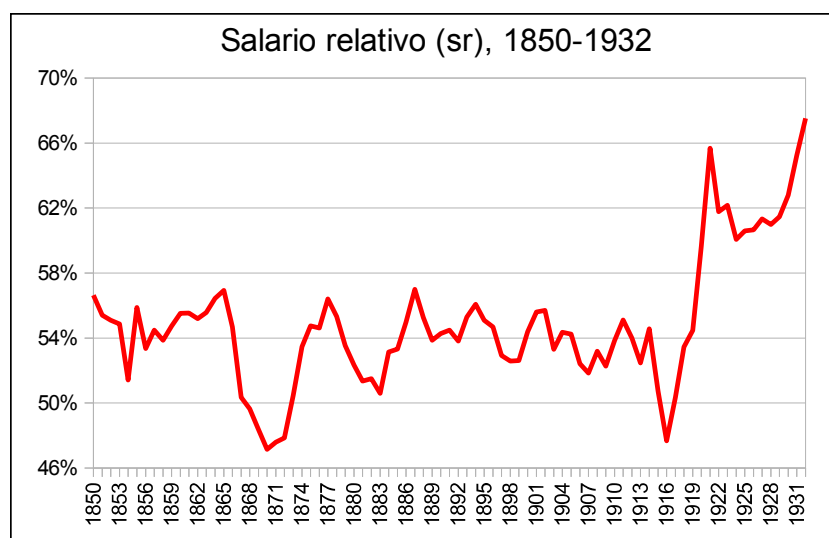
IV.4.2.2 SALARIOS Y COSTE LABORAL UNITARIO

Hay dos formas básicas de analizar la evolución de los salarios: midiendo su variación a lo largo del tiempo en términos absolutos, ya sea en unidades monetarias corrientes o constantes, o analizando su dinámica relativa, es decir, en relación a la producción total y, por lo tanto, también en relación a los ingresos de la clase capitalista. La primera alternativa emplea fundamentalmente el salario nominal y el salario real como variables de estudio, mientras que la segunda se fija en el salario relativo. Para obtener resultados significativos, la primera opción es necesaria, pero no suficiente. Una imagen completa del comportamiento de las retribuciones de los trabajadores exige contemplar también la segunda. Así, en nuestro caso centraremos nuestros esfuerzos directamente en esta última, puesto que, por un lado, su estudio implica el del salario monetario y, por otro, ofrece una idea mucho más clarificadora del resultado de la pugna distributiva entre trabajo y capital.

La evolución del salario relativo a lo largo del periodo 1850-1932 puede estudiarse en dos grandes fases: una primera de estancamiento o contención desde 1850 hasta 1916, cuajada de crisis notables, aunque efímeras; y una segunda de 1916 a 1932, de franco ascenso, aun con retrocesos parciales. Veámoslas con más detalle.

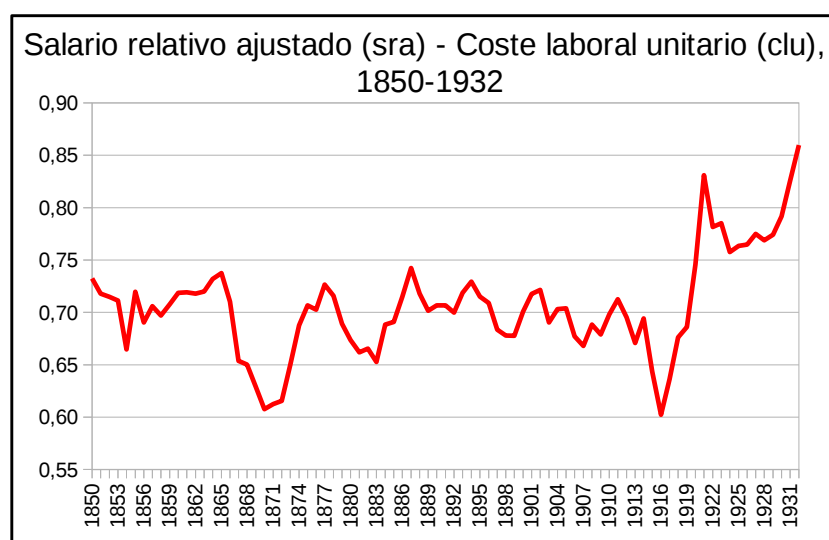
A lo largo de la fase 1850-1916, el salario relativo mantiene una cifra promedio del 53,5%, con un valor mínimo del 47,2% en 1870 y máximo del 57% en 1887 (*Gráfica 36*). Por su parte, el salario relativo ajustado, que evoluciona prácticamente en paralelo al anterior merced a la casi total inmovilidad de la tasa de asalarización (*Gráfica 33 y Tabla D*), se sitúa en una media de 0,69, con mínimo y máximo de 0,61 y 0,74, respectivamente, en los mismos años que el salario relativo (*Gráfica 37*). Ambas variables evolucionan a través de varios ciclos irregulares que alternan grandes caídas, como las producidas en 1865-70, 1877-84, con recuperaciones inmediatas y prácticamente equivalentes, lo que hace que el valor medio se mantenga bastante estable a lo largo del tiempo hasta 1911, momento en el que se inicia un notable derrumbe que finalizaría en 1916 y que estuvo muy relacionado con el episodio de inflación galopante que comentamos en su momento (*Gráfica 31*).

La enorme caída de 1865 a 1870, en la que el salario relativo pierde nada menos que diez puntos, del 57% al 47%, sitúa esta variable por debajo del 50% durante un lustro entero. Esto hace que la tasa de plusvalor se duplique y que, a pesar de un aumento notable de la composición del capital, la tasa de ganancia pueda crecer un 80% hasta alcanzar su máximo histórico absoluto. El segundo mayor hundimiento del salario relativo se produce de 1911 a 1916, con una caída de 7,4 puntos, desde el 55,1% hasta el 47,7%, lo que hace que la parte variable del capital se quede en un tercio del total, su menor valor desde los inicios del capitalismo en Suecia, y que la tasa de plusvalor escale hasta su máximo histórico. La tercera caída de especial calado se dio de 1877 a 1883, fase en la que disminuye en 5,8 puntos, del 56,4% al 50,6% (*Gráfica 36*).



[GRÁFICA 36] Salario relativo (sr), 1850-1932

Fuente: elaboración propia a partir de datos de EDVINSSON, 2005.



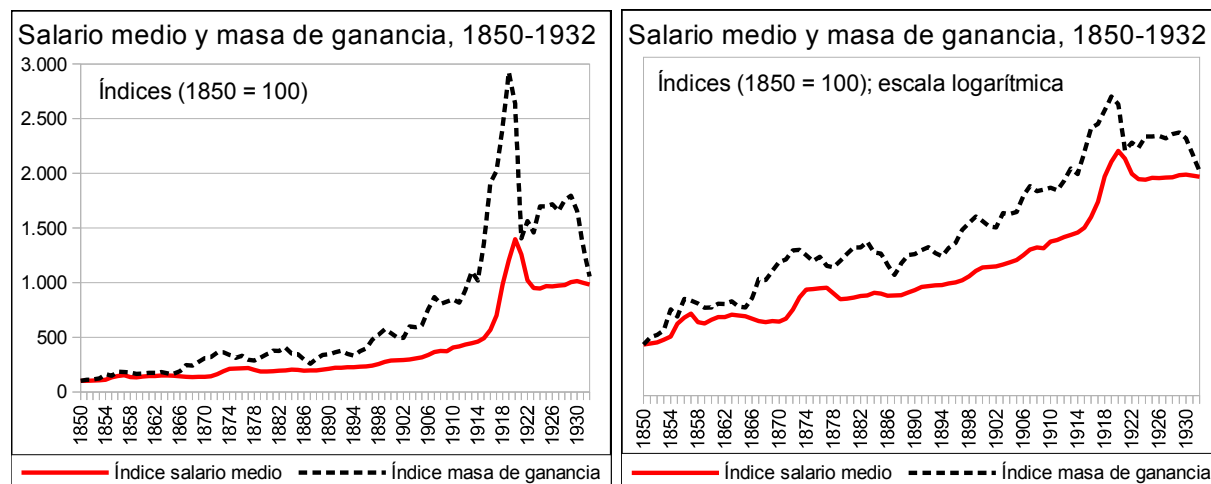
[GRÁFICA 37] Salario relativo ajustado (sra)-Coste laboral unitario (clu), 1850-1932

Fuente: elaboración propia a partir de datos de EDVINSSON, 2005.

Una variable muy relacionada con la distribución de los ingresos y directamente enraizada en su origen primero, que no es otro que la fase de producción, es el coste laboral unitario (clu). Por razones técnicas relacionadas con la forma concreta de contabilizar la distintas categorías de análisis que ya explicamos en su momento (§IV.2.2.5, n. 373), el clu coincide con el sra, razón por la que ambas variables están incluidas en la misma gráfica, de manera que los comentarios hechos sobre la evolución del salario relativo son directamente aplicables al caso del coste laboral unitario.

La evolución contenida del salario relativo a lo largo del periodo 1850-1916 y las tres grandes caídas comentadas con anterioridad pueden también apreciarse al comparar el crecimiento del salario medio y el de la masa de ganancia (*Gráficas 38-39*). Al hacerlo, vemos cómo el plusvalor crece más rápido desde el principio y en 36 de los 66 años del periodo, lo

que le permite gozar de una TMAA del 4,6% frente al 3,5% de la de los salarios. En total, la masa de ganancia aumenta 19 veces, mientras que los salarios no llegan a decuplicarse. Así, se establecen diferencias relativas máximas en los primeros setenta, en 1883, en el bienio final de los noventa y, sobre todo, a lo largo de las dos primeras décadas del siglo XX a rebufo de la inflación y la crisis.



[GRÁFICAS 38-39] Salario medio y masa de ganancia, 1850-1932 (índices e índices en escala logarítmica)⁴²⁶

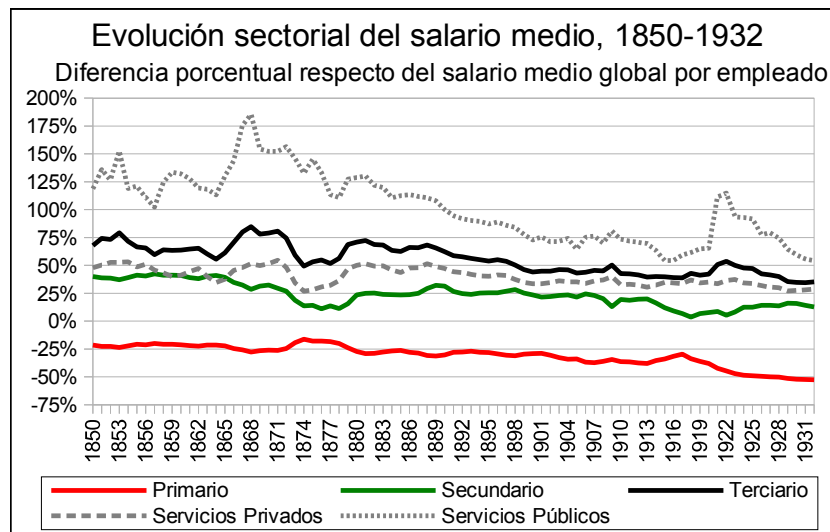
Fuente: elaboración propia a partir de datos de EDVINSON, 2005.

El periodo 1916-1932 es muy distinto al anterior. Por un lado, el salario relativo asciende como no lo había hecho nunca: primero del 47% al 66% en seis años, a remolque, sobre todo, de la brutal deflación (§IV.4.1.4), y luego, tras una brusca caída derivada del aumento del paro y el debilitamiento de la protección a los parados en los primeros veinte (KORPI, 1978: 80), del 60% en 1922 al 67,5% diez años después, alcanzando un crecimiento total del 41,7% (Gráfica 36). Al mismo tiempo, el salario relativo ajustado aumenta incluso un punto porcentual más debido a la ligera caída de la tasa de asalarización hasta alcanzar la cifra de 0,86, la más elevada de la primera mitad de siglo (Gráfica 37). Obviamente, este notable ascenso del sr y del sra viene dado por una sensible caída de las tasas de plusvalor y ganancia, que se hunden más de un 70% y un 60%, respectivamente, hasta límites históricamente bajos.

El ascenso en dos fases del salario relativo a lo largo del periodo 1916-32 se observa también al contrastar la evolución del salario medio y la masa de ganancia (Gráficas 38-39). Hasta 1920, ambas variables se acercan porque pv comienza a caer antes que \bar{w} tras la gran inflación de 1915-19, de modo que en 1921 la primera ha aumentado 14 veces desde 1850 frente a las 12,6 veces de la segunda, máxima aproximación relativa desde 1865. De 1921 a 1929 vuelve la tónica de aumento del margen entre ambas como consecuencia de una tímida subida del

⁴²⁶Si incluimos una gráfica construida a partir de los números índice de la masa salarial y de ganancia y otra similar, pero a escala logarítmica, es porque la primera permite apreciar proporcionalmente las máximas diferencias entre los valores de w y pv , pero no deja ver con claridad la evolución de los primeros años. La segunda, por el contrario, no ofrece una visión proporcional de las diferencias, pero sí muestra con claridad la evolución relativa de cada variable desde 1850.

plusvalor en paralelo a una severa caída del salario medio, lo que hace que en el año del crack de la Bolsa estadounidense, \bar{w} se haya multiplicado por 10 desde 1850 y pv, por 18. No obstante, los últimos tres años de este periodo vuelven a servir para aproximar ambas variables debido a una notable caída de las ganancias frente a una levísima subida del salario medio, de manera que 1932 concluye con ambas variables prácticamente decuplicadas⁴²⁷.



[GRÁFICA 40] Evolución sectorial del salario medio, 1850-1932

Fuente: elaboración propia a partir de datos de SHNA y EDVINSSON, 2005.

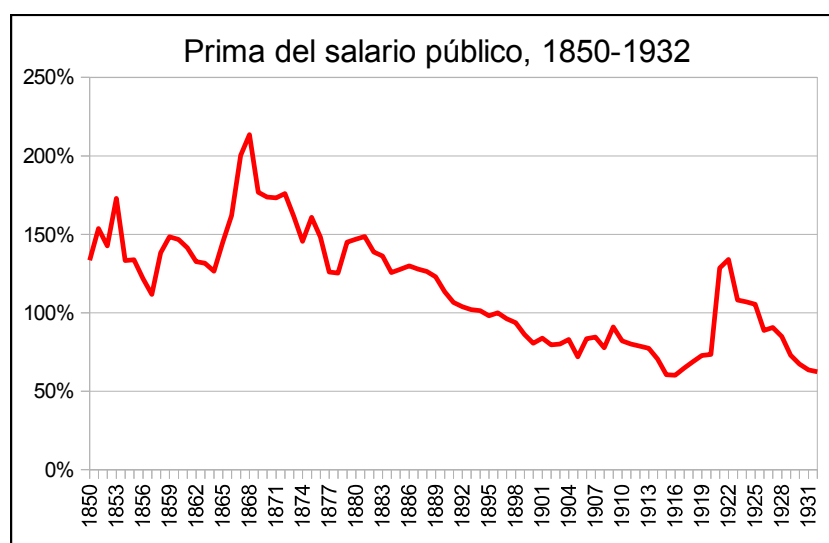
Evidentemente, no todas las actividades económicas experimentan la misma evolución salarial a lo largo de los ochenta y dos años del periodo 1850-1932 que analizamos en este epígrafe. Como podemos observar (*Gráfica 40*), la dinámica natural del mercado laboral típica del capitalismo liberal del siglo XIX y las primeras tres décadas del XX, sin una verdadera negociación salarial colectiva y con un poder sindical aún muy limitado, no conduce a la igualación de las remuneraciones en los diferentes sectores, sino a todo lo contrario. Por un lado, la remuneración de los agricultores y ganaderos ve duplicada con creces su secular desventaja respecto del salario medio hasta caer por debajo del 50% del mismo y aumenta notablemente la diferencia con los otros dos sectores⁴²⁸. Y por otra parte, aunque tanto el sector secundario como el terciario reducen sus márgenes respecto del salario global medio en un tercio y un medio, respectivamente, debido al aumento del peso de ambos en el número total de asalariados, lo cierto es que evolucionan hacia un mayor diferencial entre ambos⁴²⁹. Por lo tanto, se

⁴²⁷Concretamente, el factor de multiplicación del *salario medio* de 1850 a 1932 es 9,8, mientras que el de la *masa de ganancia* es de 10,6. La TMAA de w a lo largo de este dilatado periodo es igual a 2,8% y la de pv , a 2,9%.

⁴²⁸La proporción entre el salario medio del sector terciario y el del sector primario pasa de 2,14/1 en 1850 a 2,85/1 en 1932, con un promedio de 2,28/1. Entra la industria y la agricultura, esta proporción pasó de 1,78/1 a 2,38/1, con una media de 1,81/1.

⁴²⁹Es cierto que, en 1932, la proporción diferencial entre el sector terciario y el secundario era de 1,198/1, *exactamente la misma* que en 1850. No obstante, y aunque a lo largo de este dilatado periodo este diferencial fue variando tanto al alza como a la baja, en más de las dos terceras partes de esos años estuvo por encima del dato mostrado y, además, la proporción media fue de 1,262/1, superior al inicial y final. Estos datos evidencian una dinámica más tendente al incremento que a la disminución de las diferencias entre los salarios de ambos sectores.

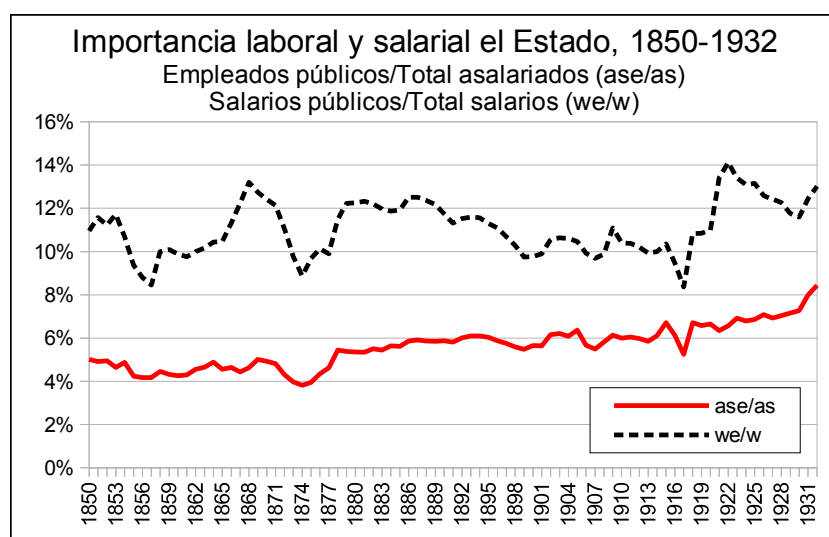
puede afirmar sin ninguna duda que durante el periodo 1850-1932 predomina una tendencia a aumentar las disparidades salariales entre sectores.



[GRÁFICA 41] Prima del salario público, 1850-1932

Fuente: elaboración propia a partir de datos de EDVINSSON, 2005.

$$\text{Prima del salario público} = (\overline{w_e} - \overline{w_p}) / \overline{w_p}$$



[GRÁFICA 42] Importancia laboral y salarial del Estado, 1850-1932

Fuente: elaboración propia a partir de datos de EDVINSSON, 2005.

En el caso del sector terciario, sin embargo, se aprecia cómo la tradicional *prima del salario público* —es decir, el diferencial salarial positivo de los trabajadores del Estado frente a los del sector privado— va disminuyendo imparablemente a partir de los últimos años sesenta del siglo XIX hasta limitarse al 50% del salario medio global (Gráfica 41). Este fenómeno se debe fundamentalmente al paulatino crecimiento de la proporción de personal civil y burocrático en la Administración, ya que las remuneraciones de estas categorías son menores que en el caso de los cargos militares, judiciales, ejecutivos, diplomáticos y eclesiásticos que tradicionalmente ocupaban estos puestos. Y también, claro, a la incapacidad de los sindicatos para

obtener del Estado mayores subidas salariales (ESPING-ANDERSEN, 1992: 56), habida cuenta de la prohibición de hacer huelgas o participar en procesos de negociación colectiva hasta los años sesenta del siglo XX (§IV.5.2.3.a). No obstante, esto no significa que el montante de salarios públicos disminuya en relación al de los salarios del sector privado, ya que el porcentaje de asalariados dependientes del Estado aumenta casi un 70%, lo que hace que, a pesar de la caída de la prima del salario público que comentamos, el peso de la masa salarial por cuenta del Estado respecto de la masa salarial total se incremente casi un 20% (Gráfica 42).

IV.4.2.3 MOVIMIENTO OBRERO Y SINDICATOS

IV.4.2.3.a Los inicios

El movimiento obrero⁴³⁰ comienza en Suecia ya en los albores del capitalismo industrial, como es obvio, y de forma inicialmente violenta, como es habitual. Es en la séptima década del siglo XIX cuando comienza un período de gran inestabilidad laboral, con huelgas masivas y graves conflictos en los centros de trabajo⁴³¹ que no dejarán de crecer hasta entrado el siglo XX (PIPITONE, 1994: 107; VALOCCHI, 1992: 195). La concentración en las fábricas y las malas condiciones de trabajo fomentaron la creación de una cierta conciencia de clase que derivaría en la formación de corrientes de carácter sindical y político.

Los primeros movimientos serios hacia el alcance de algún grado de organización entre los trabajadores para mejorar sus condiciones laborales y salariales se dieron en la década de 1870, momento en el que los primeros sindicatos fueron tomando forma⁴³². En estos momentos iniciales, predominaron los sindicatos profesionales o de oficio⁴³³ (ESPING-ANDERSEN, 1985: 58-59), cuya principal intención era proteger a sus miembros de la competencia planteada por la mano de obra sin cualificación procedente de la emigración rural que la abolición del régimen gremial permitía desde su sanción legal en 1846⁴³⁴. Sólo hacia la última década del siglo XIX se empieza a constatar un cambio de tendencia, cuando los sindicatos industriales comienzan a superar en número a los profesionales, fenómeno que coincide con la definitiva explosión de la cantidad de sindicatos y de afiliados en Suecia y da pie al nacimiento del mo-

⁴³⁰El concepto de “movimiento obrero” (*arbetarrörelsen*) es concebido tradicionalmente en Suecia como la dinámica conjunta resultante de la combinación de la fuerza política de la socialdemocracia, representada por el SAP y sus organizaciones anejas, el poder sindical obrero, centralizado en la LO, e, incluso, la contracorriente marginal a la izquierda del Partido Comunista. No formarían parte de este campo semántico, por lo tanto, ninguna de las confederaciones sindicales de empleados de cuello blanco (TCO y SACO) ni, por supuesto, los partidos burgueses (PONTUSSON, 1992: 1-2, n. 1). En nuestra tesis emplearemos una idea más general de movimiento obrero, sin excluir de su esfera de significado ni los sindicatos de clase ajenos a la LO ni, por supuesto, a los trabajadores mismos en cuanto fuerza de acción espontánea o autónoma.

⁴³¹La primera huelga masiva organizada por el movimiento obrero tuvo lugar en 1879 (VALOCCHI, 1992: 195).

⁴³²Se suele decir, convencionalmente, que el primer sindicato de la historia de Suecia lo formaron los tipógrafos e impresores de Estocolmo en 1846, aunque, en realidad, no comenzó a funcionar realmente como organización efectiva hasta la década de 1880 (KORPI, 1978: 390; MAGNUSSON, 2002: 184).

⁴³³Los *sindicatos profesionales o de oficio* están formados por los trabajadores que realizan una determinada actividad o tienen una formación específica, mientras que los *sindicatos industriales o de rama* están constituidos por todos los trabajadores de un sector o industria, independientemente de su cualificación o actividad laboral.

⁴³⁴Así, de los 260 sindicatos de ámbito local existentes en 1890, dos tercios eran profesionales (KORPI, 1978: 60).

vimiento sindical de clase⁴³⁵ (HOBSBAWN, 1964: 127). Este fenómeno responde a tres razones: los cambios en la estructura sectorial de la economía; la organización de alcance industrial de las empresas y su intención de llegar a acuerdos en ese mismo ámbito con los sindicatos; y, por último, el criterio de aplicación de las resoluciones del Tribunal del Trabajo (§V.3.1, n. 744), tan obviamente tendentes a la defensa del capital que acabaron estimulado la formación de sindicatos de rama (JOHNSTON, 1962: 23-24, 65-66).

El sindicalismo sueco estuvo profundamente marcado desde sus orígenes por “la influencia de la socialdemocracia alemana y el trade-unionismo anglosajón” (TOUCHARD, 1959: 555), algo que marcaría profundamente su particular idiosincrasia y su relación con el Partido Socialdemócrata de Suecia. Así, ya desde sus inicios, presentó dos características fundamentales que definirían su marco de actuación y, por ende, el de la negociación colectiva a lo largo de todo el siglo XX:

- (1) *Centralización*. Ya a finales del siglo XIX y en las primeras décadas del XX comienza la consolidación de confederaciones y sindicatos de ámbito nacional mediante las fusiones y uniones de formaciones locales⁴³⁶, lo que significa que la red de organizaciones dispersas por todo el país comienza muy pronto un proceso de centralización que otorgará un gran poder al movimiento obrero sueco y, sobre todo, a la confederación central resultante (MAGNUSSON, 2002: 184-185). Esta dinámica experimentará un complicado proceso de tira y afloja entre la central, los sindicatos y los trabajadores del que acabará surgiendo una tendencia cada vez más evidente de monopolización del poder sindical en manos de la LO en décadas posteriores (§IV.5.2.3.a).

Las razones básicas para el desarrollo de este proceso de centralización son tres. En primer lugar, se buscaba facilitar y fomentar la afiliación en aras de un mayor legitimidad representativa. En segundo lugar, se pretendía construir una contraparte con más poder de negociación, de presión y, en su caso, de conflicto frente al capital. Y en tercer lugar, se pretendía controlar, contener o, en su caso, anular a los trabajadores y sindicatos más combativos, reivindicativos o revolucionarios, aboliendo de raíz cualquier tipo de disidencia interna y minimizando la influencia de las bases tanto en la estrategia general de la confederación central como en su táctica a la hora de afrontar los procesos de negociación centralizada o las posibles medidas de conflicto colectivo (PFAFF Y WIKHÄLL, 1971: 23-25).

- (2) *Politización*. Como veremos en el epígrafe siguiente, el sindicalismo sueco estuvo íntimamente relacionado con el Partido Socialdemócrata desde sus comienzos, lo que permitiría complementar la actividad en el ámbito laboral con un proyecto socioeconómico calado

⁴³⁵En 1900, había ya más de 30 sindicatos que agrupaban a unos 70.000 trabajadores, cifra que representaba entre el 15 y el 20% de la fuerza de trabajo sueca (JOHNSTON, 1962: 24).

⁴³⁶Sobre el complejo y dilatado proceso de consolidación y fusión de los sindicatos industriales, ver JOHNSTON, 1962: 23-24, 61-66.

específicamente político⁴³⁷. Esto no significa, sin embargo, que los objetivos de partido y sindicatos fueran los mismos o que resultaran siempre compatibles, puesto que el SAP pretendía obtener y mantener el poder político por la vía electoral y parlamentaria, mientras que el sindicalismo buscaba un mayor poder económico en los procesos de producción y distribución de los ingresos con el fin de mejorar las condiciones de los asalariados (ÅMARK, 1992: 70). Además, el papel del SAP como depositario del poder estatal durante los conflictos laborales abiertos en forma de huelgas o cierres patronales difícilmente puede hacer honor a su vocación fundacional de defensa de la clase trabajadora, ya que la necesidad pragmática de proteger la estabilidad del sistema capitalista acaba imponiéndose, como iremos viendo (*ibídem*: 71, 73). En todo caso, la función de la socialdemocracia como factor de contención de las iniciativas sindicales más peligrosas para el sistema ha sido, al menos, tan importante como la de los propios sindicatos ante los movimientos más avanzados o potencialmente revolucionarios entre los trabajadores.

IV.4.2.3.b La LO

Estas dos tenencias se concretarán en 1898, momento en que la vía sindical de la socialdemocracia sueca se separará de la vía política representada por el SAP con la intención de facilitar las coaliciones y acuerdos del partido con otras formaciones, especialmente, con los liberales en relación con la cuestión del sufragio universal (PFAFF Y WIKHÄLL, 1971: 23). La organización creada por iniciativa de los *socialdemokraterna* se denominó LO⁴³⁸ (*Landsorganisationen i Sverige; Confederación de Sindicatos de Suecia*) y logró convertirse en ese mismo momento y hasta la actualidad en la central sindical hegemónica en Suecia y una de las más fuertes de todo el mundo⁴³⁹, además de en un elemento clave en el desarrollo de las relaciones laborales y el movimiento obrero de Suecia durante el siglo XX (ABENDROTH, 1965: 60; ARNAUD, 1971: 14; GILL, 1989: 40). Sus bases tradicionales han sido los sindicatos de trabajadores industriales⁴⁴⁰, aunque a partir de los años veinte se irían sumando paulatinamente los del sector público (ÅMARK, 1992: 68). Sus lazos con el Partido Socialdemócrata desde sus inicios⁴⁴¹ fueron tan evidentes que, de hecho, durante los primeros diez años de exis-

⁴³⁷ARNAUD, 1971: 43, 51-52; FRY, 1979: 151; HORT, 2014: 205; LICHTHEIM, 1970: 88; MARTINET, 1979: 75; ÅMARK, 1992: 67, 91. Como se afirmó explícitamente en el congreso de la LO de 1909: “El congreso considera al Partido Socialdemócrata Sueco como el representante natural y lógico de las aspiraciones políticas de la clase obrera de este país” (ARNAUD, 1971: 52).

⁴³⁸Esta denominación no es exclusiva de Suecia, sino que es la forma tradicional de llamar a las centrales sindicales en los tres países escandinavos (GALENSON, 1998), aunque no en Finlandia e Islandia, que no forman parte de Escandinavia en sentido estricto; uno por razones culturales y lingüísticas y otro por cuestiones geográficas. Estas centrales sindicales se diferencian sólo por las particularidades de cada idioma y localización; así, en Noruega se denomina *Landsorganisasjonen i Norge (LO)* y en Dinamarca, *Landsorganisationen i Danmark (LO)*. En la actualidad incluso comparten logotipo.

⁴³⁹Desde el año 45 hasta los primeros ochenta, la LO dobló su número de afiliados hasta superar los dos millones (ALBÄGE, 1986: 111; HORT, 2014: 210; REHN Y VIKLUND, 1987: 1). En la actualidad, esta federación engloba a catorce sindicatos y suma aproximadamente un millón y medio de afiliados (www.lo.se).

⁴⁴⁰El 90% de los trabajadores industriales pertenecían a la LO a principios de los ochenta (HORT, 2014: 210).

⁴⁴¹Arnaud llega a llamar “ósmosis” a esta interrelación entre el SAP y la LO (ARNAUD, 1971: 54) y Galeenson habla de “conexión orgánica” entre ambos (GALENSON, 1998: 67).

tencia de la LO, era obligatorio afiliarse al SAP para formar parte de algún sindicato de la confederación (ARNAUD, 1971: 52; GIDLUND, 1992: 105-107; ÅMARK, 1992: 71). El secretario general de la LO pertenecía al aparato del partido (CASTLES, 1978: 17; KORPI, 1978: 61; ÅMARK, 1992: 67) y un gran número de representantes sindicales desempeñan simultáneamente puestos en el SAP (KORPI, 1978: 301; THERBORN, 1992: 20). Además, también se aprecia esta interrelación en el elevado porcentaje de *afiliación colectiva* en el Partido Socialdemócrata de los miembros de la LO⁴⁴², así como el apoyo financiero que la confederación de sindicatos ofrece a los *socialdemokraterna*⁴⁴³. Poco a poco, y ya bien entrado el siglo XX, esa interrelación se iría haciendo más laxa a todos los niveles, aunque sin desaparecer en modo alguno.

Esta íntima relación entre la LO y el SAP ha provocado una constante y aplastante discriminación de los sindicatos y los afiliados que, siendo miembros de la confederación, eran también militantes comunistas, anarquistas o anarcosindicalistas⁴⁴⁴ (JOHNSTON, 1962: 27).

IV.4.2.3.c Razones de la fortaleza sindical en Suecia

Aunque resulta difícil matizar en una cuestión tan compleja, podemos enumerar y comentar someramente las principales razones que, a nuestro juicio, explican la extraordinaria fortaleza y notable unión del movimiento sindical sueco a lo largo de su historia, una característica que queda sobradamente reflejada en su elevadísimas tasas de afiliación (*Gráfica 90*). Dichas razones son⁴⁴⁵: (1) el sistema Gante, (2) la fuerte presencia sindical en los centros de trabajo; (3) los vínculos con la socialdemocracia; y (4) la homogeneidad étnica, lingüística y cultural de Suecia y la solidaridad comunitaria característica de su sociedad antes de su desarrollo económico capitalista (CLASEN Y VIEBROCK, 2008: 436; KORPI, 1978: 74-75; SCRUGGS, 2002: 281).

⁴⁴²La *afiliación colectiva* se produce cuando los distintos organismos o niveles jerárquicos de la LO, de alguno de sus sindicatos confederados o de algún comité de empresa, tras una votación con resultado positivo entre sus miembros, afilia a todos ellos al Partido Socialdemócrata simultáneamente (ARNAUD, 1971: 53; HORT, 2014: 205; ÅMARK, 1992: 68). Durante el siglo XX, aproximadamente un tercio de los afiliados a la LO han sido afiliados colectivamente al SAP, constituyendo alrededor del 70% o 75% del total de miembros del partido (ARNAUD, 1971: 53; ESPING-ANDERSEN, 1985: 118-119; GIDLUND, 1992: 118; KORPI, 1978: 302; LANE, 1991: 39). Este fenómeno, muy criticado por el capital y la oposición (y también por los propios militantes sindicales con ideologías distintas a la socialdemócrata), fue finalmente abolido a finales de los ochenta (FRY, 1979: 156; GALENSON, 1998: 67; GIDLUND, 1992: 116-119; JOHNSTON, 1962: 27-28; REHN Y VIKLUND, 1987: 2-3). La afiliación sindical, al combinarse con el *sistema Gante* que explicaremos en el siguiente epígrafe crea ciertas dudas acerca de la verdadera naturaleza de la masiva militancia del SAP durante el siglo XX.

⁴⁴³ARNAUD, 1971: 54; GALENSON, 1998: 61; GIDLUND, 1992; JOHNSTON, 1962: 27; LANE, 1991:40-41; TILTON, 1991: 2.

⁴⁴⁴Esto ha sido más obvio en las regiones con mayor arraigo comunista o anarquista, como es el caso de las regiones mineras del tercio norte del país, donde los sindicatos del ramo han plantado cara a las políticas de contención de la LO con mayor firmeza que en otras áreas, hasta el punto de convocar huelgas salvajes en varias ocasiones en contra de las directrices de la central (CASTLES, 1980). De la más famosa de ellas, la de las minas de Kiruna y Malmberget de 1969-70 (§IV.5.2.3.a), se ha llegado a decir que fue el detonante que llevó a la oleada de legislación laboral lanzada por el SAP en los setenta (§IV.5.3.3) (ALBÄGE, 1986: 112; ESPING-ANDERSEN, 1985: 110).

⁴⁴⁵Una razón añadida que, sin embargo, no incluimos por ser sólo aplicable a los inicios del movimiento obrero organizado y del conflicto colectivo, sería precisamente la política permanente de cierres patronales masivos e indiscriminados que caracterizaría la estrategia del capital a lo largo de las primeras décadas del siglo XX (HAUG, 2004: 8). Las catastróficas e imprevisibles consecuencias económicas para los trabajadores afectados hicieron que la afiliación sindical se convirtiera en una forma de encontrar refugio y protección a través de las cajas de resistencia (SWENSON, 2002: 76).

El llamado *sistema Gante* (*Gentsystemet*) es uno de los factores de mayor importancia a la hora de explicar las razones por las que las tasas de afiliación sindical en Suecia han sido las más altas del mundo durante décadas (§IV.5.2.3.b) (GALENSON, 1998: 138; LIND, 2007: 49). En pocas palabras, el sistema Gante⁴⁴⁶, implantado en Suecia en 1935 de la mano de Gustav Möller (LIND, 2007: 58; ROTHSTEIN, 1992: 100-102), consiste en que las cuotas obreras correspondientes a la cobertura contributiva por desempleo, en lugar de ser obligatorias, son voluntarias; y los fondos constituidos a partir de ellas, en lugar de estar administrados por el Estado, como en la mayoría de los países, son gestionados por los sindicatos⁴⁴⁷ (CLASEN Y VIEBROCK, 2008: 434; SCRUGGS, 2002: 275, 284-286). Así, sólo los trabajadores que decidan pagar las cuotas tendrán derecho a recibir la prestación correspondiente en caso de quedarse en paro (ARNAUD, 1971: 56, n. 6; LIND, 2007: 50). Comprender por qué este sistema incentiva la afiliación sindical requiere conocer su funcionamiento con algo más de detalle.

Bajo el sistema Gante, cada trabajador puede decidir voluntariamente si quiere pagar o no sus cuotas del seguro público de desempleo, sabiendo que, en caso de no hacerlo, sólo tendrá derecho al reducido subsidio estatal⁴⁴⁸ (LIND, 2009: 513). En caso afirmativo, deberá incorporarse al fondo que le corresponda según su profesión y pagar periódicamente las cuotas. Dado que, a lo largo del periodo de análisis, eran los sindicatos los encargados en exclusiva de la gestión de los 36 fondos de desempleo existentes (*arbetslöshetskassa*) (CLASEN Y VIEBROCK, 2008: 442), sólo quienes estaban afiliados podían *de facto* optar a formar parte de dichos fondos con todas las garantías y derechos.

Sin embargo, lo cierto es que estos fondos eran entidades independientes de los sindicatos y estaban regulados por el Estado (LIND, 2007: 53), de manera que, sobre el papel, cualquier trabajador, afiliado o no, podría entrar a formar parte de ellos. Entonces, ¿por qué la afiliación resultaba poco menos que obligatoria (HORT, 2014: 130, 141; ROTHSTEIN, 1992: 107)? Aunque las razones no son concluyentes, tienen que ver con cuatro cuestiones que hacían muy complicado *en la práctica* sustraerse a la afiliación sindical. En primer lugar, la presión social dentro del ámbito laboral, que hacía difícil para un trabajador apuntarse a un fondo de desempleo sin afiliarse al sindicato correspondiente, porque parecería estar siguiendo de esta manera una estrategia individualista de tipo *free rider* y poco solidaria con el resto de compañeros (CLASEN Y VIEBROCK, 2008: 445-446), algo especialmente indigno en una cultura como la sueca tradicional. En segundo lugar, la escasa transparencia en la relación entre los fondos y los sindicatos, que inducía a confusión a los asalariados, sin sacarles de la creencia errónea de

⁴⁴⁶El nombre de este sistema se debe a que fue Bélgica, donde se encuentra la bella ciudad de Gante, el país en el que se considera que la gestión de los fondos para el desempleo se hizo por vez primera según estos criterios, allá por 1901 (CLASEN Y VIEBROCK, 2008: 434; LIND, 2007: 53, n. 1; SCRUGGS, 2002: 286). No obstante, y por paradójico que resulte, el sistema realmente aplicado en este país no es el sistema Gante puro, sino una especie de híbrido, en el que, aunque la gestión es responsabilidad de los sindicatos en su mayor parte, las aportaciones son obligatorias (CLASEN Y VIEBROCK, 2008: 449, n. 1; SCRUGGS, 2002: 286).

⁴⁴⁷No obstante, la *regulación* de estos fondos es estatal, puesto que tienen carácter público (LIND, 2007: 50).

⁴⁴⁸Sobre la diferencia entre el seguro y el subsidio, ver §V.5.8.1.

que las cuotas de los fondos eran una parte complementaria de las cuotas sindicales (CLASEN Y VIEBROCK, 2008: 446; LIND, 2007: 53). En tercer lugar, el hecho de que las cuotas del seguro de desempleo eran más elevadas para los no afiliados (SCRUGGS, 2002: 291). Y, en cuarto lugar, y probablemente mucho más importante que las anteriores, que las gestiones individuales que el trabajador tenía que hacer para solicitar la prestación tendían a resultar más complicadas para quienes no estaban sindicados, al tiempo que las posibles mejoras y complementos que los sindicatos ofrecían por medio de ampliaciones de cuotas y otros mecanismos estaban vetadas para los no afiliados (CLASEN Y VIEBROCK, 2008: 447). Esto seguramente hizo que los no afiliados sufrieran una sistemática discriminación *de facto* por parte de los sindicatos en este sentido (SCRUGGS, 2002: 291-292).

El efecto del sistema Gante sobre las tasas de afiliación sindical salta a la vista si comparamos la evolución de los cuatro países nórdicos que lo emplean y que, además, son los únicos del mundo que lo hacen —Suecia, Dinamarca, Finlandia e Islandia—, con Noruega, que no lo aplica, aun siendo también nórdico y teniendo asimismo mecanismos de negociación colectiva centralizada, sindicatos fuertes y una notable hegemonía socialdemócrata (*Gráfica 91*) (CLASEN Y VIEBROCK, 2008: 434, 436; ROTHSTEIN, 1992: 107; SCRUGGS, 2002: 286). Los países con sistema Gante tienden a tener tasas de afiliación sindical más elevadas y, lo que es más significativo, estas tasas tienden a aumentar cuando crecen las cifras de desempleo, exactamente lo contrario de lo que ocurre en los países que no utilizan este sistema⁴⁴⁹ (CLASEN Y VIEBROCK, 2008: 436; LIND, 2007: 52, 60-61, 63; SCRUGGS, 2002: 292-295).

Aunque es indudable que no se trata del único factor que explica las altas tasas de afiliación sindical en Suecia, resulta difícil no concebir el sistema Gante como una manera algo peculiar de conseguir las sin depender de la voluntad de los trabajadores. Y, desde luego, no parece aventurado afirmar que, si la gestión de las prestaciones hubiera sido tarea del Estado, como lo es en la mayor parte de países del mundo, el impresionante crecimiento de las cifras de afiliación sindical en Suecia durante los 60, 70 y 80 habrían sido bien distinto⁴⁵⁰.

Un segundo factor relevante que explica la elevada afiliación sindical en Suecia es la amplia *presencia de los sindicatos y las confederaciones en los centros de trabajo*, algo no sólo favorecido por la legislación, sino que forma parte de la cultura laboral y empresarial del país (CLASEN Y VIEBROCK, 2008: 436; SCRUGGS, 2002: 281).

⁴⁴⁹Este efecto positivo del sistema Gante sobre las tasas de afiliación sindical es precisamente la razón fundamental que está detrás de las múltiples medidas legislativas que el gobierno burgués de 2006-14 puso en marcha para tratar de debilitarlo o abolirlo (CLASEN Y VIEBROCK, 2008: 444-445). Se puede leer un informe razonado de todas estas medidas y sus consecuencias en KJELLBERG, 2009.

⁴⁵⁰“Si el Estado se hiciese cargo de las cajas de paro, el 80% de la gente se saldría del sindicato.” (PFAFF Y WIKHÄLL, 1971: 127). Esta afirmación puede parecer exagerada, pero muchos estudios confirman que el sistema Gante es el principal factor que explica la afiliación sindical en Suecia (CLASEN Y VIEBROCK, 2008: 445). Además, la evolución de la afiliación desde los años ochenta hasta hoy ha sido francamente negativa (del 79,6% de 1983 se ha pasado al 67,7% de 2013) y, sin duda, el ataque legislativo que hemos comentado en la nota a pie de página anterior de los gobiernos burgueses contra este sistema en 2006-14, así como la aparición de fondos de desempleo independientes, como *Alfa-Kassan* (que surgió en 1998 y admite a trabajadores de cualquier ocupación) no han sido ajenos a ello (CLASEN Y VIEBROCK, 2008: 442; LIND, 2009: 517).

El tercer factor tiene que ver con el hecho innegable de que los *fuertes vínculos el sindicalismo y la socialdemocracia* desde los orígenes del movimiento obrero y socialista en Suecia han servido como refuerzo para ambas partes y que la hegemonía socialdemócrata vigente en el país sirvió para evitar que las típicas escisiones en el seno de la izquierda (§IV.4.3.5) hicieran mella en los sindicatos mayoritarios y, por supuesto, en la LO⁴⁵¹.

Por último, el cuarto factor en importancia consideramos que es el alto grado de *homogeneidad étnica, lingüística y cultural* del país, fenómeno que facilita una identificación más directa y clara entre la pertenencia objetiva a una determinada clase y los intereses económicos, sociales y políticos subjetivos que conlleva en la lucha de clases, minimizando otros *cleavages*⁴⁵² que en distintos países han tenido una enorme importancia⁴⁵³. Esta tendencia se ver reforzada, además, porque, antes de la tardía industrialización, la enorme pobreza de la inmensa mayoría de la población sueca, rural y dispersa a lo ancho de toda la geografía del país, y la tremenda concentración de riqueza y poder en unas pocas familias obligaron a una solidaridad comunal necesaria para la supervivencia y una concepción clara de la explotación de clase, lo que permitió que el movimiento obrero y el socialismo tuviera campo abonado de implantación y desarrollo en las clases populares, sin que otras concepciones utopistas, humanistas o religiosas llegaran a constituir un serio obstáculo para ello⁴⁵⁴ (ESPING-ANDERSEN, 1992: 40-41).

La extraordinaria fortaleza del sindicalismo resultante de todos estos factores permitió a la LO y a sus miembros conseguir una notable capacidad económica basada, en un 90%, en las cuotas de los miembros⁴⁵⁵ (JOHNSTON, 1962: 31). Esto facilitó la creación de un conjunto amplio y profundo de instituciones, organizaciones y eventos sociales que ayudaron enormemente al movimiento obrero a ir mucho más allá de los sindicatos y del partido, lo que acaba-

⁴⁵¹No obstante, sí hubo una escisión izquierdista minoritaria en el seno de la LO a raíz de la *storstrejken* de 1909 que daría nacimiento al sindicato anarcosindicalista histórico de Suecia, la *Confederación Sueca del Trabajo* (*Sveriges Arbetares Centralorganisation, SAC*), que en su apogeo en los primeros años setenta llegaría a contar con unos 20.000 afiliados procedentes de la minería, la silvicultura y al construcción (MARTINET, 1979: 77).

⁴⁵²Sobre el clásico concepto sociológico de *cleavage* de Rokkan: MATAS, 2006: 269.

⁴⁵³ESPING-ANDERSEN, 1985: 72; HORT, 2014: 203-204; JOHNSTON, 1962: 29; LINDBECK, 1975: 6; STEINMO, 2010: 47; TILTON, 1991: 15. Dos elementos han sido centrales en esta escasa influencia de otros posibles factores de fractura social (HORT, 2014: 203): por un lado, la absoluta sumisión de la iglesia luterana al Estado y el decreciente peso de la religión en la vida de los suecos; y, por otra, el poco peso demográfico de las dos únicas minorías raciales relativamente significativas en Suecia hasta los años ochenta: la reducida comunidad finlandesa (entre 150.000 y 190.000 finlandeses vivían en Suecia entre 1973 y 1983), bilingüe e inserta sin mayores problemas en la sociedad urbana del país; y la minúscula comunidad *sami* o *lapona* (unas 20.000 personas en territorio sueco), enclaustrada en las vastas regiones del remoto y despoblado norte (DEL ROSAL, 2006: 172-173).

⁴⁵⁴Pocos documentos tan explícitos y conmovedores sobre la durísima vida del campesinado sueco, su mísera condición y el brutal grado de explotación en los albores del capitalismo que la película *Pelle el conquistador*, de Billie August, basada en la novela homónima del autor danés Martin Andersen Nexø.

⁴⁵⁵Las cuotas sindicales han sido relativamente elevadas en Suecia, ya que venían suponiendo alrededor del 1,5% del salario bruto en los años setenta y ochenta (KORPI, 1978; REHN Y VIKLUND, 1987: 24). Además, no han sido nunca proporcionales al salario, sino fijas, por lo que suponen mayor sacrificio cuanto menor sea al remuneración del trabajador. Un aspecto peculiar del asunto que refleja el grado de institucionalización y dominio de la confederación y los sindicatos sobre los propios trabajadores es que estas cuotas no eran pagadas directamente por el asalariado, sino que eran retenidas por la empresa de la propia nómina, lo que resulta ser, desde luego, un mecanismo de singular cooperación entre sindicato y patronal (ARNAUD, 1971: 57, n. 9; PFAFF Y WIKHÄLL, 1971: 154; SWENSON, 2002: 257).

ría constituyéndose en una razón más de su fortaleza. Los sindicatos crearon una tupida y extensa red social de asociaciones juveniles y de mayores, cooperativas de consumo y de viviendas, periódicos, revistas, parques públicos o clubes deportivos para los trabajadores que dio lugar a una suerte de “movimiento popular” (*folkrörelse*) que sería clave para crear y reforzar la hegemonía socialdemócrata en el país (LANE, 1991: 3, 84; RYNER, 2002: 58).

IV.4.2.3.d La SAF

El rápido y masivo crecimiento del movimiento obrero organizado, que en la primera década del siglo XX ya era, junto con el danés, el más desarrollado del mundo (THERBORN, 1992: 9), y los continuos conflictos que se sucedieron a lo largo de los últimos años del siglo XIX y los primeros del XX hicieron que los empresarios pararan mientes en la conveniencia de formar, a su vez, una organización de empleadores para enfrentarse a los sindicatos en sus mismos términos, esto es, con acciones colectivas en lugar de individuales (JOHNSTON, 1962: 68). Así, en 1902, en ocasión de la gran huelga de ese mismo año en favor del sufragio universal (§IV.4.3.2), y tras varios intentos previos de cooperación interempresarial en diversos sectores, se fundó la patronal sueca, la SAF (*Svenska Arbetsgivareföreningen; Confederación Sueca de Empleadores*)⁴⁵⁶ (*ibídem*: 68-70). Esto dio pábulo a la posibilidad de la *negociación colectiva* como mecanismo institucionalizado de resolución de los conflictos laborales a partir de los treinta y de la *negociación salarial centralizada* característica del modelo Rehn-Meidner de los cincuenta a los ochenta⁴⁵⁷ (§V.3). Así, ya desde los albores del siglo XX, los convenios colectivos fueron un mecanismo cada vez más habitual y generalizado de institucionalización del conflicto obrero y de determinación de las condiciones salariales y laborales (PRZEWORSKI, 1985: 223).

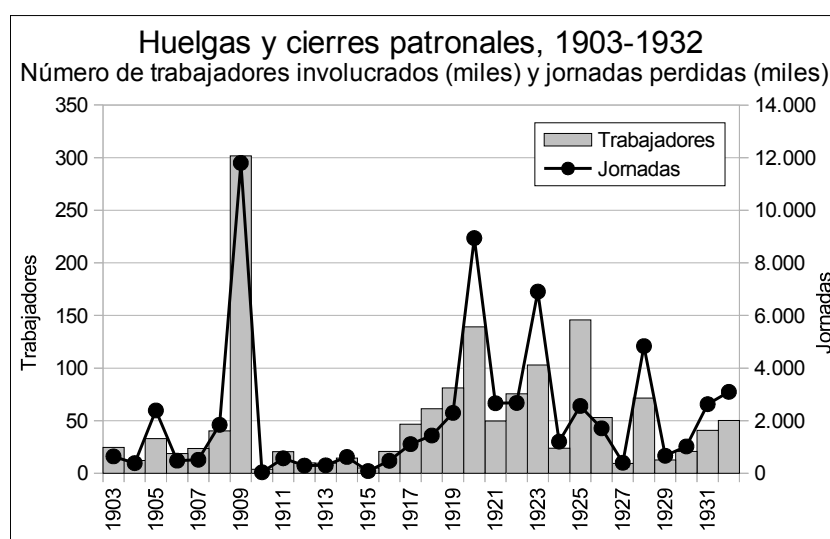
Pero, sobre todo, el nacimiento de la SAF tuvo como objetivo posibilitar el uso radical y masivo del cierre patronal como arma de lucha del capital contra el trabajo. En estos casos, las empresas acordaban cierres patronales simultáneos en uno o, incluso, varios sectores, muchas veces totalmente indiscriminados o por solidaridad con conflictos ajenos, con el único fin de doblegar a los trabajadores y exprimir las cajas de resistencia de los sindicatos (SWENSON, 2002: 73-76). Algunos de los ejemplos más notorios fueron el cierre patronal de 1905 que dio lugar al compromiso de diciembre y la *storstrejken* de 1909, casos que veremos en el siguiente epígrafe, o el *storkonflikten* de 1980 (§IV.5.2.3.a).

⁴⁵⁶Su denominación actual, tras la fusión en 2001 con la Federación de Industrias de Suecia (*Sveriges Industriförbund*), encargada de los asuntos ajenos a la cuestión laboral, es Confederación de Empresas Suecas (*Svenskt Näringsliv*). En los años sesenta, reunía a un conjunto de compañías que englobaban a unos 920.000 asalariados, mientras que en la década de los ochenta, agrupaba a alrededor de 40.000 empresas con un total de aproximadamente 1,3 millones de empleados (ALBÄGE, 1986: 111; REHN Y VIKLUND, 1987: 3). En la actualidad, la SAF representa a más de 60.000 empresas que suman en torno a 1,6 millones de trabajadores, lo que representa más del 70% del sector privado sueco (www.svensktnaringsliv.se). Sobre la estructura organizativa y el funcionamiento institucional de la SAF: JOHNSTON, 1962: 71-91.

⁴⁵⁷ARNAUD, 1971: 67; GALENSON, 1998: 15; GILL, 1989: 43; ÅMARK, 1992: 68.

IV.4.2.3.e El compromiso de diciembre y la gran huelga

En 1905 se produjo el mayor conflicto laboral ocurrido en el país hasta ese momento. Los protagonistas fueron la Patronal de Empresas de Ingeniería (*Verkstadsföreningen*, VF) y el Sindicato de Trabajadores del Metal (*Svenska Metallindustriarbetareförbundet*). Tras varias huelgas en más de veinte plantas que afectaron a 4.000 trabajadores, la VF respondió con un cierre patronal masivo que afectaría al 98% de las empresas del sector y a casi 14.000 obreros (*Gráfica 43*). Como consecuencia directa de esta demostración de poder de las empresas de ingeniería, las dos partes firmaron el primer convenio colectivo relevante de la historia de Suecia, en el que el sindicato, a cambio de asegurar su supervivencia y de mejorar las condiciones salariales y laborales de sus afiliados, se resignó explícitamente a no poner en duda el monopolio absoluto e indiscutible del capital sobre la gestión de la producción y sobre la contratación, el despido y el control de la fuerza de trabajo (SWENSON, 2002: 74, 78-79).



[GRÁFICA 43] Huelgas y cierres patronales, 1903-1932

Fuente: elaboración propia a partir de datos de EDVINSSON, 2005 y LANE, 1991: 199-200.

El primer gran acuerdo a escala nacional surgió de la negociación centralizada y directa entre la LO y la SAF y se celebró en 1906, al año siguiente del convenio sectorial del metal. Este pacto, al que accedió la LO bajo la amenaza de la SAF de organizar un cierre patronal general en toda la manufactura (SWENSON, 200: 81), se conocería después como el “Compromiso de diciembre” (*Decemberkompromissen*) y supuso, en muchos sentidos, el punto de partida de lo que se acabaría conformando como *corporativismo* sueco (§V.1.1). El acuerdo incluía la aceptación explícita por parte de la patronal del derecho a la afiliación sindical de los trabajadores y la negociación colectiva y, recíprocamente, el reconocimiento por parte de los trabajadores del poder unilateral de los empleadores para contratar y despedir empleados y para dirigir sus tareas⁴⁵⁸. A pesar de este primer paso en la institucionalización normalizada del con-

⁴⁵⁸ ARNAUD, 1971: 15; FRY, 1979: 6; HAMARK Y THÖRNQVIST, 2013; PFAFF Y WIKHÄLL, 1971: 23; SWENSON, 2002: 81; THERBORN ET AL., 1978: 43; TILTON, 1991: 225; ÅMARK, 1992: 69-70. La condición irrenunciable de mantener en todo momento el control total sobre la política de contrataciones y despidos de los trabajadores, sobre la gestión del proceso de

flicto laboral, la utilización de las huelgas y, sobre todo, los cierres patronales multiempresariales e, incluso, intersectoriales siguió siendo muy habitual e, incluso, se disparó pocos años después⁴⁵⁹ (HAMARK Y THÖRNQVIST, 2013).

La máxima expresión de esta explosión de conflictos laborales a comienzos de siglo fue la *gran huelga de 1909 (Storstrejken)*, un conflicto iniciado por múltiples cierres patronales masivos promovidos por la SAF en julio con la intención de forzar la bajada de los salarios que acabaron afectando a más de 80.000 trabajadores. La huelga convocada como respuesta por la LO en agosto en todo el país ante el clamor irreprimible de las bases alcanzó tal magnitud que sigue considerándose la mayor y más grave de la historia del país⁴⁶⁰. Pero, a pesar de durar algo más de un mes, de involucrar a 300.000 trabajadores y de provocar la pérdida estimada de unos 12 millones de jornadas laborales (*Gráfica 43*), no fue lo suficientemente decidida y acabó en un rotundo e histórico fracaso para la LO y para la clase trabajadora en su conjunto⁴⁶¹. La patronal aprovechó la desconvocatoria para despedir a más de 20.000 personas y bajar los salarios⁴⁶², lo que produjo bajas masivas en la LO⁴⁶³. Este debilitamiento del sindicalismo condujo a una reducción drástica de los conflictos laborales por parte de los trabajadores y los condicionó enormemente a la hora de aceptar compromisos y acuerdos posteriores (*Gráfica 43*).

No obstante, los sindicatos lograron recuperar la fortaleza perdida hasta encontrarse con potencia suficiente para protagonizar una nueva etapa de gran conflictividad hacia el final de la Primera Guerra Mundial (ARNAUD, 1971: 16; BUENDÍA, 2011: 49; KORPI, 1978: 95) (*Gráfica 43*). La reacción defensiva por parte del gobierno y los partidos burgueses fue la sanción de las

producción y sobre el empleo de la fuerza de trabajo que el capital exigió venía recogida en el famoso *artículo 23* (más tarde, reenumerado como 32) de los estatutos de la SAF y fue respetada íntegramente tanto en el *December-kompromissen* como en *Saltsjöbaden* (BUENDÍA, 2011: 48; FRY, 1979: 6, 16 23; JOHNSTON, 1962: 17, 78-79, 205-210; PFAFF Y WIKHÄLL, 1971; PONTUSSON, 1992: 161; PONTUSSON, 1994: 25; REHN Y VIKLUND, 1987: 19; TILTON, 1991: 224-225).

⁴⁵⁹En realidad, no todos los sindicatos englobados en la LO estaban de acuerdo con este pacto de conciliación entre trabajo y capital. El de transportes, por ejemplo, rechazaba la concesiones que conllevaba y trató de forzar más decididamente el conflicto laboral, con el rechazo más o menos frontal del resto de la confederación y del propio SAP (HAMARK Y THÖRNQVIST, 2013; SWENSON, 2002: 82).

⁴⁶⁰ARNAUD, 1971: 15; HOBBSAWN, 1964: 381; KJELLBERG, 2011: 35; MAGNUSSON, 2002: 160; SWENSON, 2002: 84. Los mayores conflictos laborales de Suecia han sido, por orden cronológico, la *gran huelga de 1909 (Storstrejken)*, la *huelga del metal de 1945 (Metallarbetarstrejken)* y el *gran conflicto de 1980 (Storkonflikten)* (KJELLBERG, 2011: 33). Todos son comentados en su momento a lo largo de esta tesis.

⁴⁶¹CLIFF, 1985; EDVINSSON, 2005: 241; ESPING-ANDERSEN, 1985: 60-61; HAMARK Y THÖRNQVIST, 2013; KORPI Y SHALEV, 1979: 166; PIPTONE, 1994: 108; STEINMO, 2010: 47. Las razones de este fracaso que suelen argüirse son, entre otras, la falta de decisión y ambición por parte de la LO, que sólo aspiraba a lograr la intervención del Estado para regular en mayor medida los abusos de las empresas, la carencia total de cajas de resistencia organizadas, la continuidad de los servicios de electricidad, agua, saneamiento y ferrocarril, y la poca atención o la incapacidad de la LO para impedir la actividad de todo tipo de rompeshuelgas en los muelles y la salida de mercancías al exterior, lo que supuso un alivio financiero fundamental para el capital (HAMARK Y THÖRNQVIST, 2013; KJELLBERG, 2011: 34). También suele recordarse el enorme grado de control y la total aversión por la violencia y las acciones descentralizadas que impuso la LO a lo largo de toda la huelga (CLIFF, 1985; HAMARK Y THÖRNQVIST, 2013: 15-16). Justamente esta actitud y la negativa a reintentar una huelga general en 1910 es lo que llevó a la escisión anarcosindicalista de la LO comentada anteriormente (§IV.4.2.3.c, n. 451).

⁴⁶²Muy probablemente, estas consecuencias coadyuvaron a la caída del salario relativo a partir de ese momento y hasta mediada la segunda década del siglo (§IV.4.2.2 y *Gráfica 36*).

⁴⁶³ARNAUD, 1971: 16; BUENDÍA, 2011: 49; CLIFF, 1985; EDVINSSON, 2005: 241; FRY, 1979: 6; GIDLUND, 1992: 109; THERBORN, 1992: 9.

primeras leyes laborales a partir del último cuarto del siglo XIX: seguro laboral, limitación de horas de trabajo, inspección en las fábricas, etcétera (§IV.4.3.2). Más adelante, la grave crisis de los años veinte y la consecuente escalada del paro hicieron mella sobre el movimiento obrero y los sindicatos (LUNDBERG, 1985: 5; MAGNUSSON, 2002: 164-166). Esta dinámica dio lugar a una situación cada vez más tensa con una patronal enconada en sus ataques al movimiento obrero y con consecuentes conflictos continuos y de creciente envergadura que, al comenzar los treinta y sobrevenir la nueva crisis, y a pesar de diversos intentos de concertación⁴⁶⁴, acabaría convirtiendo las relaciones laborales en una olla a presión irreprimible⁴⁶⁵ (BERMAN, 2006: 162; LUNDBERG, 1985: 10).

IV.4.3 POLÍTICA Y ESTADO

IV.4.3.1 PARTIDOS POLÍTICOS Y SISTEMA ELECTORAL EN SUECIA

Antes de afrontar el análisis de la esfera política en aquellos aspectos que sean pertinentes para nuestro objeto de estudio a lo largo del periodo 1850-1932, creemos que puede ser útil ofrecer una breve caracterización tanto del espectro de partidos que han protagonizado la historia sueca desde ese momento como de los elementos básicos de su sistema electoral y parlamentario.

En Suecia, los cinco partidos políticos con representación continuada en el *Riksdag* hasta 1983 se dividen en dos bloques ideológicos: los partidos socialistas (*socialistiska*) y los partidos burgueses (*borgerliga*) (LANE, 1991: 2-3; PONTUSSON, 1992: 4, n. 5; TILTON, 1991: 2, n. 1). Los primeros están formados por el Partido Socialdemócrata y el Partido de la Izquierda⁴⁶⁶ y los segundos, por el Partido Conservador, el Partido Liberal Popular y el Partido del Centro⁴⁶⁷ (MISGELD, MOLIN Y ÅMARK, 1992: xxii). La solidez del sistema político sueco es muy notable, por cuanto estos cinco partidos se han mantenido como los únicos con representación parlamentaria desde 1917 hasta 1988⁴⁶⁸ (LANE, 1991: 8).

⁴⁶⁴El más notable fue la versión sueca del “mondismo” inglés, que en 1928 llevó al gobierno a celebrar diversas conferencias, reuniones y comités cuyos nimios avances fueron definitivamente enterrados junto a los muertos de Ådalen que a continuación comentamos (JOHNSTON, 1962: 18, 169-170, 217; PONTUSSON, 1992: 42; RYNER, 2002: 74).

⁴⁶⁵El ejemplo más trágico de esta situación fue la masacre conocida como *Sucesos de Ådalen* (*Ådalshändelserna*), ocurrida el 14 de marzo de 1931. En esta región maderera del norte del país, durante una manifestación popular en protesta por la acción reiterada de los rompedores de la patronal protegidos por la policía, el ejército sueco llamado por el gobierno para sofocar los disturbios disparó indiscriminadamente contra los manifestantes desarmados. El resultado fue de cinco muertos (ARNAUD, 1971: 16; MARTINET, 1979: 79; SWENSON, 2002: 115). Esta traumática sangría fue enormemente polémica en su momento y se ha convertido en uno de los símbolos más recordados de la lucha obrera en Suecia. El afamado director *Bo Windeberg* la recrearía en 1969 en el largometraje *Ådalen 31*.

⁴⁶⁶Desde que obtuviera su primera representación parlamentaria en 1988, el *Partido Ecologista-Los Verdes* (*Miljöpartiet de Gröna*), fundado en 1981, también se incluiría en esta categoría.

⁴⁶⁷Desde 1991, año en el que logró entrar en el *Riksdag* por primera vez como grupo independiente (lo había hecho ya en 1985 formando parte del *Centerpartiet*), el Partido Demócrata (*Kristdemokraterna*), creado en 1964, también forma parte del bloque burgués.

⁴⁶⁸Las cosas han cambiado bastante en Suecia desde entonces. Tres partidos nuevos han entrado con fuerza en el *Riksdag* desde finales de los ochenta y se han mantenido con distinta suerte hasta la actualidad, hasta el punto de que, tras las últimas elecciones celebradas en 2014, uno de cada cuatro diputados del Parlamento sueco pertenece a alguna de estas formaciones relativamente nuevas. Por un lado, el *Miljöpartiet*, como hemos visto, entró en el Parlamento en 1988 y ha ido manteniendo una modesta línea ascendente, normalmente dentro del bloque socialista, que lo ha llevado a formar un gobierno de coalición con el SAP en 2014. Por otro, los *Kristdemokraterna* for-

El *Partido Socialdemócrata de Suecia* (*Socialdemokratiska Arbetareparti; SAP*) fue fundado en 1889⁴⁶⁹ (ARNAUD, 1971: 14; GIDLUND, 1992: 131; GILL, 1989: 39; PIPITONE, 1994: 107) y, como veremos a lo largo del texto, ha sido el partido más votado del país hasta hoy en todas y cada una de las elecciones celebradas desde 1917, con un porcentaje medio de votos hasta 1983 del 42% y un techo electoral del 53,8%. Tanto por su predominio democrático, que le ha permitido liderar trece gobiernos a lo largo de cincuenta años hasta 1983, como por sus logros políticos y económicos, constituye, sin duda alguna, uno de los principales referentes de la socialdemocracia y del socialismo reformista en todo el mundo. En nuestra tesis nos referiremos a este partido indistintamente por su nombre en castellano, por sus siglas en sueco (SAP) o por su denominación popular en el país, los *socialdemokraterna*.

El actual *Partido de la Izquierda* (*Vänsterpartiet*) fue fundado en 1917, momento en el que la fracción comunista probolchevique del Partido Socialdemócrata decide separarse de la mayoría promenchevique⁴⁷⁰. Desde sus inicios, ha recibido distintos nombres: hasta 1921, Partido Socialdemócrata de Izquierda (*Sveriges Socialdemokratiska Vänsterparti, SSV*); de 1921 a 1967, Partido Comunista de Suecia (*Sveriges Kommunistiska Parti, SKP*); de 1967 a 1990, Partido de la Izquierda-Los Comunistas (*Vänsterpartiet Kommunisterna, VPK*); y, a partir de entonces, Partido de la Izquierda (*Vänsterpartiet, V*). En todo caso, el escaso peso electoral y el aún más reducido poder parlamentario de esta formación en Suecia ha hecho que sea uno de los partidos comunistas con menos implantación y poder político de toda Europa (PHILLIPS DAVISON, 1954: 376). Nunca ha tenido más que una presencia testimonial en el *Riksdag* como quinta fuerza política, con un porcentaje medio de votos hasta 1983 del 5,9% y un techo electoral hasta 1983 del 10,6%, alcanzado en 1944⁴⁷¹, y jamás ha ocupado puesto alguno en ningún gobierno⁴⁷². Su papel ha sido fundamentalmente de apoyo externo minoritario en la formación de gobiernos socialdemócratas y de cierta avanzadilla ideológica a la iz-

maron grupo parlamentario propio por primera vez en 1991 y se han mantenido con notables altibajos hasta hoy en el bloque burgués. Y también está el caso de la ultraderecha, que en 1991 logró una representación parlamentaria puntual con *Ny Demokrati* o *Nueva Democracia* y que gracias a los *Sverigedemokraterna* o *Demócratas de Suecia*, partido fundado en 1988, mantiene grupo parlamentario desde 2010 y ha experimentado un inquietante crecimiento, hasta el punto de haberse convertido en la tercera fuerza política del país tras los comicios de 2014. Su tendencia ascendente, su ideología radical y el ostracismo al que está sometido en el *Riksdag* por parte del resto de partidos, que no permiten que forme parte de ninguno de los dos bloques, lo han convertido en un elemento capaz de desestabilizar enormemente el tradicional equilibrio del sistema político sueco, como lo demuestran los graves problemas de gobernabilidad del gabinete dual de socialdemócratas y verdes formado en 2014 (www.en.wikipedia.org/wiki/2014_Swedish_Cabinet_crisis).

⁴⁶⁹De hecho, fue el primer partido de Suecia en el sentido moderno de la palabra, en cuanto organización de masas propia del siglo XX en contraposición con los clubes de cuadros o notables, como era característico del XIX (sobre la caracterización clásica de los partidos de masas y de cuadros: DUVERGER, 1951). Y lo era tanto por su ideología más o menos definida como, sobre todo, por su organización y capacidad de acción (MISGELD, MOLIN Y ÅMARK, 1992: xii; THERBORN, 1992: 8).

⁴⁷⁰Por paradójico que parezca, dado que, como todo el mundo sabe, *bolchevique* proviene del ruso *большевик* y significa “miembro de la mayoría”, mientras que *menchevique*, del ruso *меньшевик*, denomina justo lo contrario.

⁴⁷¹Techo que sólo ha logrado superar en 1998, con un inesperado 12%.

⁴⁷²Ni siquiera en el de concentración nacional formado durante la Segunda Guerra Mundial (§IV.5.3.1), del que fue excluido por su ideología, no por sus resultados electorales.

quierda del SAP⁴⁷³ (SJÖBERG, 2005: 109). Sus escisiones a lo largo de su historia han sido tan múltiples como complejas y sólo haremos referencia a ellas cuando sea por una cuestión de especial interés para nuestra tesis.

El *Partido Conservador (Moderata Samlingspartiet)*, cuyos miembros son conocidos simplemente como *moderaterna*, se fundó en 1904 con el ambiguo nombre de Liga Electoral General (*Allmänna valmansförbundet*), aunque con una vocación clara y radicalmente nacionalista y de derechas. De 1938 a 1952 fue conocido como Organización Nacional de Derechas (*Högers riksorganisation*) y desde entonces, como Partido de Derechas (*Högerpartiet*), hasta que en 1969 cambió su denominación por la actual (MISGELD, MOLIN Y ÅMARK, 1992: xix). Como referencia del conservadurismo, fue el principal partido de la oposición desde 1932 hasta los años cuarenta, posición que perdería a favor, primero, de los liberales (1948-64) y, después, del Partido del Centro (1964-76). En los setenta inició una senda de crecimiento en línea con una aproximación ideológica al liberalismo que lo llevó a ser, de largo, el principal partido de la oposición durante más de dos décadas y a formar parte de los gobiernos de coalición de 1976-78 y 1979-81. Su promedio electoral hasta 1983 asciende al 21,1%, convirtiéndolo en la segunda fuerza política más habitual, y su techo electoral se situó en el 37,7% en el ya remoto marzo de 1914⁴⁷⁴.

El Partido Liberal Popular (*Folkpartiet Liberalerna*) fecha sus orígenes en 1902, con la fundación de la Asociación Nacional de Librepensadores (*Frisinnade Landsföreningen*), que, tras una importante escisión en los años veinte, volvería a fusionarse en 1934 bajo la denominación de Partido Popular (*Folkpartiet*), a la que añadiría el adjetivo “liberal” en 1990 (MISGELD, MOLIN Y ÅMARK, 1992: xix). A pesar de su imparable caída a lo largo del primer tercio del siglo XX y de su hundimiento frente al *Centerpartiet* en los setenta, ha sido tradicionalmente la tercera fuerza política del país, con un resultado promedio hasta 1983 del 18,4% del escrutinio y un ya lejano techo electoral del 40,2% en 1911. Su posicionamiento ha sido algo más reformista que el de los conservadores, a medio camino entre éstos y el SAP. Participó en las coaliciones de gobierno de 1976-78, 1979-81 y 1981-82 e, incluso, formó gobierno en minoría durante un año, de 1978 a 1979.

El *Partido del Centro (Centerpartiet)* es el antiguo *Partido Agrario*, surgido en 1913 bajo el nombre de Liga de los Agricultores (*Bondeförbundet*), que no era otra cosa sino un grupo de presión o lobby de los terratenientes frente al creciente poder de las ciudades ante la ex-

⁴⁷³Un estudioso del Modelo Sueco ha calificado al Partido Comunista en relación al SAP, no sin ironía, como “su socio menor [«junior partner»] a la izquierda” (HÖRT, 2014: 225; trad. doc.).

⁴⁷⁴En 1991, ya fuera del rango de análisis de nuestra tesis, los *moderaterna* lograron formar un complicado gobierno de coalición hasta 1994, año en que volvieron a la oposición. El cambio de siglo ha dado fuerzas renovadas a este partido, que no sólo ha gobernado Suecia en coalición desde 2006 hasta 2014, cifrando un récord histórico para la derecha en este país, sino que ha marcado un hito impensable, al conseguir prácticamente un empate electoral con el SAP en las elecciones de 2010, si bien los comicios siguientes revertirían esta situación notablemente, con una importante caída electoral de los *moderaterna*.

tensión del capitalismo⁴⁷⁵. Se fusionó en 1922 con la Unión Nacional de Agricultores (*Jordbrukarnas Riksförbund*) y decidió su nombre actual en 1957 (MISGELD, MOLIN Y ÅMARK, 1992: xxi). Tradicionalmente, gracias a sus regulares y moderados resultados electorales (con un porcentaje medio de votos del 14,3%), ha sido el cuarto partido en importancia de Suecia y ha desempeñado un papel esencial como bisagra en la formación y estabilidad de gobiernos de toda índole, cuestión vital en un sistema electoral bastante proporcional como el sueco. Sin embargo, en la década de los setenta, disfrutó de una edad dorada gracias a la caída de conservadores y liberales, lo que le permitió alcanzar sus mejores resultados de la historia (con un techo electoral del 25,1% en 1973) hasta auparse como principal partido de la oposición e, incluso, a liderar tres gobiernos de coalición con el resto de fuerzas burguesas en el periodo 1976-82.

Los cinco partidos descritos han participado en un sistema político, electoral y parlamentario que suele calificarse como *democracia de consenso* (LIJPHART, 1984: 736) y que, a nuestro juicio, reúne tres características principales: su elevado grado de proporcionalidad, que lo dota de un marcado carácter pluripartidista; su tendencia a formar gobiernos de coalición y su notable estabilidad⁴⁷⁶.

El carácter pluripartidista, la elevada proporcionalidad y la notable igualdad que históricamente ha habido entre los bloques socialista y burgués a lo largo de toda la democracia contemporánea sueca han hecho que, en la inmensa mayoría de los casos, o bien se formaran gabinetes monocolor con mayorías relativas y apoyos parlamentarios de otras formaciones⁴⁷⁷ o bien se constituyeran coaliciones formales de gobierno (MARTINET, 1979: 76-77). Desde 1917, estas coaliciones han sido, básicamente, de cuatro tipos (LANE, 1991: 10):

- Coalición entre el SAP y el Partido Liberal antes de los años treinta con el objetivo compar-tido de lograr el sufragio universal (1917-20).
- Coaliciones entre el SAP y el *Centerpartiet* cuando el primero ha obtenido una mayoría re-lativa y el segundo sólo ha podido ejercer de partido bisagra al obtener menos del 15% de los votos y no poder sostener una alianza conservadora por los resultados insuficientes del resto de partidos burgueses (1936-39 y 1951-57).

⁴⁷⁵Este tipo de colectivo de defensa de los valores e intereses agrícolas es tradicional tanto en Suecia como en toda Escandinavia (CASTLES, 1978: 113; HOBBSAWN, 1975: 104; HORT, 2014: 206).

⁴⁷⁶Otro elemento característico del sistema político sueco, si bien más relacionado con el diseño y ejecución de de-cisiones ejecutivas y legislativas, es su tradicional *carácter extraordinariamente deliberativo y relativamente plural*. Como puede verse a lo largo de toda la historia de la democracia sueca, las estrategias de mayor calado y las políticas de medio o largo plazo suelen ser encargadas o todo tipo de comisiones gubernamentales o parlamen-tarias en las que suelen participar expertos de la materia en cuestión, así como representantes del Ejecutivo, del *Riksdag*, del capital, del trabajo y de toda clase de grupos de interés (HEILBRONER, 1980: 7). Un análisis conciso y clásico de esta peculiaridad distintiva del sistema político sueco derivada de su cultura y su bagaje histórico puede verse en ANTON, 1969.

⁴⁷⁷El caso más repetido a lo largo de la historia ha sido el de un gobierno exclusivamente socialdemócrata apoyado por el Partido Comunista (MISGELD, MOLIN Y ÅMARK, 1992: xxv), aunque el primer gabinete *Hansson* obtuvo el res-paldo del Partido Agrario.

- Coaliciones (bastante inestables) entre los partidos del bloque burgués cuando han sido capaces de superar en número de escaños al bloque socialista formado por el SAP y el *Vänsterpartiet* (1976-82).
- La gran coalición para la formación de un gobierno de concentración con participación del SAP y todos los partidos burgueses con representación parlamentaria durante la Segunda Guerra Mundial (1939-45).

Es destacable el hecho de que, como ya comentamos, aunque aparezca como parte del bloque socialista y no haya votado nunca en contra del nombramiento de un primer ministro socialdemócrata, los comunistas jamás han formado parte de un gobierno, ni siquiera en el de concentración de la Segunda Guerra Mundial.

La notable proporcionalidad, el pluripartidismo y la necesidad consecuente de formar coaliciones y acuerdos de todo tipo podría llevar a la conclusión de que la política sueca se ha debido de caracterizar por una gran *inestabilidad* y una escasa duración de los sucesivos gobiernos. Sin embargo, nada hay más lejos de la realidad. Es cierto que a lo largo del tumultuoso periodo que va de 1911 a 1932, en el que se estaba formando la democracia sueca y las antiguas estructuras de poder se vieron obligadas a dejar paso a las nuevas formas políticas y de gobierno, la duración media de los sucesivos gabinetes no llegó a los 21 meses y las dimisiones de conservadores, liberales y socialdemócratas fueron una constante (§IV.4.3.2; §IV.4.3.6). También es verdad que la convulsa coalición burguesa entre agrarios, conservadores y liberales de 1976 a 1982 tuvo hasta cuatro gabinetes distintos. No obstante, durante los cuarenta y cuatro años que median entre 1932 y 1976, la estabilidad en los sucesivos gobiernos socialdemócratas fue muy notable, con las únicas excepciones del “gabinete estival” de *Pehrsson-Bramstorp* en 1932, el gobierno de concentración nacional vigente durante la Segunda Guerra Mundial, el abrupto fallecimiento de *Hansson* siendo primer ministro y la dimisión temporal de *Erlander*, con las correspondientes elecciones anticipadas, en 1958 (§IV.5.3.1; §IV.5.3.2; *Tabla E, Tabla G*). Desde 1932, nunca se ha dado en Suecia una crisis de gabinete tan grave como para poner en jaque la gobernabilidad del país⁴⁷⁸.

IV.4.3.2 NACIMIENTO DE LA DEMOCRACIA LIBERAL

Tras el peculiar ascenso de la dinastía de los *Bernadotte* al trono en a raíz de las Guerras Napoleónicas (DEL ROSAL, 2006: 84-85), hecho histórico considerado como un golpe de Estado de la burguesía acomodada contra las antiguas estructuras monárquicas absolutistas y, por ende, una suerte de revolución burguesa desde arriba (EDVINSSON, 2005: 206; RYNER, 2002: 63), Suecia comienza una época ininterrumpida de paz y neutralidad que le permitiría desarrollar su particular proceso de acumulación sin crisis políticas o bélicas traumáticas⁴⁷⁹

⁴⁷⁸A excepción de la grave crisis del flamante gobierno de coalición entre socialdemócratas y verdes surgido de las elecciones de 2014 (§IV.4.3.1, n. 474).

⁴⁷⁹Esta *pax suecica* celebró justamente en 2014 sus dos siglos de existencia, desde la última guerra en la que participó Suecia como Estado y que tuvo lugar en 1814 contra Noruega. Las ventajas que esta paz ha tenido para la es-

(JIMÉNEZ BERMEJO, 1969: 39). Así, este país se mantuvo siempre alejado tanto de los procesos revolucionarios en el continente de 1820, 1830, 1871 y, sobre todo, 1848 (HOBBSBAWN, 1975: 11), como de las constantes guerras entre Estados que lastraron Europa a lo largo de todo el siglo XIX⁴⁸⁰.

Las tendencias revolucionarias de la burguesía hacia la construcción de un nuevo sistema económico darán paso, a partir del segundo tercio del siglo, a paulatinas reformas modernizadoras en las instituciones políticas tendentes a introducir el liberalismo en el sistema socio-económico del país, construir un sistema parlamentario eficiente y abolir el autoritarismo de la corona, algo clave para garantizar el desarrollo del capitalismo⁴⁸¹.

Así, y con el auspicio fundamental del barón *Louis Gerhard de Geer*⁴⁸² —quien fue el primero en ocupar, tras la instauración del cargo en 1876 (LANE, 1991: 58), el puesto de primer ministro (*Statsminister*)—, se promulgó en 1866 una nueva Constitución por la que se disolvía el caduco Parlamento de los Estados (*Ständsriksdag*)⁴⁸³, básicamente medieval y absolutista, para ser sustituido por el *Tvåkammarriksdagen*, un parlamento bicameral con poder legislativo exclusivo que estaría en vigor hasta la reforma de 1970⁴⁸⁴. Este nuevo Parlamento estaba formado por una cámara alta (*Första Kammaren*), constituida por miembros de la nobleza, y una cámara baja (*Andra Kammaren*) compuesta por terratenientes y burgueses, cuyos miembros eran elegidos por sufragio masculino censitario cada tres años. El control de esta institución por las fuerzas más conservadoras era total (MISGELD, MOLIN Y ÅMARK, 1992: xvii; RYNER, 2002: 64).

La pretensión popular de un mayor acceso al poder político y la exigencia por parte de los parlamentarios de una mayor capacidad de decisión tuvo sus inicios en la década de 1880, a remolque de los enormes cambios sociales y económicos que el desarrollo capitalista iba produciendo (*ibídem*: xviii). Ya en el siglo XX, la presión fue creciendo hasta cristalizar en movilizaciones sociales y obreras masivas de calado, como la huelga de 1902, convocada por el

tabilidad política del país y, concretamente, para el constante predominio del SAP son muy considerables (THERBORN, 1992: 29-30; HORT, 2014: 193).

⁴⁸⁰Sobre la probable relación entre la paz continuada y la tendencia a la mayor igualdad económica y social, FERNÁNDEZ STEINKO, 2002: 369-370.

⁴⁸¹El grado de poder real que debía mantener el rey y los límites de la democratización fueron precisamente las líneas maestras del enfrentamiento que durante décadas mantuvieron la derecha liberal, que pretendía un sistema político moderno al estilo británico, y la derecha conservadora, que perseguía un autoritarismo de corte germano (MISGELD, MOLIN Y ÅMARK, 1992: xx).

⁴⁸²*Louis Gerhard de Geer* (1818-1896) fue padre de *Gerhard Louis de Geer* (1854-1935), quien ocupara el cargo de primer ministro entre 1920 y 1921, y descendiente directo de *Louis de Geer* (1587-1652), legendario empresario valón que arribara a Suecia en el siglo XVII para hacer fortuna con la fabricación y exportación de armas a Europa. Este último, además de ser considerado el padre fundador de la industria sueca, fue el patriarca de una de las dinastías más poderosas y longevas de la historia de Suecia (y también de los Países Bajos) (ANDERSON, 1974: 183).

⁴⁸³El *Ständsriksdag* fue la sede del poder legislativo en Suecia desde el siglo XV hasta la reforma que comentamos. Se trataba de una suerte de Dieta en la que quedaban representados los cuatro estamentos sociales feudales (nobles, clérigos, burgueses y terratenientes) y, aunque tenía un carácter más bien consultivo, desempeñó un papel relativamente activo durante algunos momentos de la historia del país.

⁴⁸⁴ESPING-ANDERSEN, 1985: 82; HAGEN, 2013: 41, n. 9; PIPITONE, 1994: 92-93, 107; RYNER, 2002: 64.

SAP y la derecha liberal⁴⁸⁵ y que movilizaría a más de 150.000 personas durante tres días (ARNAUD, 1971: 14; HOBSBAWN, 1987: 128; HAMARK Y THÖRNQVIST, 2013). Así, y a pesar de la total oposición de la nobleza y la corona, bajo la presión del movimiento obrero y tras sucesivas ampliaciones del restringido cuerpo electoral⁴⁸⁶ y otras reformas (MISGELD, MOLIN Y ÅMARK, 1992: xix), los socialdemócratas de *Branting* y los liberales de *Karl Staaff* logran implantar el *sufragio universal* en 1918, bajo la influencia del clima prerrevolucionario de 1917 y, sobre todo, la Revolución Alemana⁴⁸⁷ (ARNAUD, 1971: 47; PIPITONE, 1994: 108; RYNER, 2002: 65). Su sanción legal se produjo en 1918 y, después de ser complementado en 1919⁴⁸⁸ con un sistema electoral bastante proporcional que favoreció, en comicios subsiguientes, a los grandes partidos de masas y propició las coaliciones gubernamentales ante la existencia de escenarios parlamentarios típicamente pluripartidistas, las primeras elecciones con sufragio universal se celebraron en 1921.

Estos enormes cambios evolutivos hacia una democracia liberal tienen su reflejo en las primeras leyes de protección de los trabajadores, todas ellas aprobadas por gobiernos burgueses como reacción a la creciente inquietud del movimiento obrero⁴⁸⁹. Así, en 1901, se implantó el primer *seguro de accidentes laborales* voluntario con cargo a las empresas y quince años después, bajo el gobierno liberal de *Karl Staaff*, se aprobaría su versión obligatoria. Por su parte, el primer *seguro de enfermedad*, de carácter voluntario, se instauró en 1891, aunque no se convertiría en obligatorio hasta 1910 y no sería hasta las reformas de los años cincuenta cuando llegarían a un nivel razonablemente digno de coberturas y universalidad (SWENSON, 2002: 269-274). El tercer gran pilar de la protección laboral, las *pensiones de jubilación*, vio la luz de la mano de varias iniciativas liberales en 1913 a través de la aprobación del primer sistema de vocación universalista del mundo, la *folkpension* o Fondo Público Básico de Pensiones (HAGEN, 2013: 8, 20-24). Se trataba de un mecanismo de cobertura a partir de los 67 años⁴⁹⁰ cuya cuantía, notablemente inferior a la que permitiría una vida digna, sólo

⁴⁸⁵Algunos textos insisten en considerar a los liberales de aquella época de colaboración con la socialdemocracia en la búsqueda del sufragio universal como “liberales de izquierdas” (MISGELD, MOLIN Y ÅMARK, 1992: xxi). Lo cierto es que esto es un oxímoron insostenible, puesto que los liberales ni son ni han sido nunca de izquierdas, a menos que se estire tanto este término como para incluir en él las posturas simplemente contrarias al autoritarismo antidemocrático de la monarquía y la aristocracia suecas. La oposición frontal de los liberales ante la gran huelga general de 1909 deja bien clara su verdadera posición política, así como su ruptura posterior con el SAP a causa de los lazos de los socialdemócratas con la LO y su apoyo a los sindicatos (FRY, 1979: 7; HAMARK Y THÖRNQVIST, 2013; RYNER, 2002: 66).

⁴⁸⁶La más importante se dio en 1909, con la implantación del sufragio universal masculino, y llevó a que se duplicara el número de electores (ESPING-ANDERSEN, 1985: 82; HOBSBAWN, 1987: 86; MISGELD, MOLIN Y ÅMARK, 1992: xix; VALOCCHI, 1992: 194).

⁴⁸⁷“Bajo la presión revolucionaria, pero sin revolución, y según los dictados de su vieja constitución predemocrática, Suecia se hizo democrática.” (THERBORN, 1992: 17; *trad. doc.*).

⁴⁸⁸En esta reforma, la edad mínima para votar se redujo a 23 años, que luego pasarían a ser 21 en 1945, 20 en 1965, 19 en 1969 y, por fin, los 18 actuales desde 1975 (VALMYNDIGHETEN, 2014).

⁴⁸⁹FLORA Y HEIDENHEIMER, 1981: 59, 61, 62, 83, 128-129, 132, 140, 156; HORT, 2014: 104.

⁴⁹⁰La edad de jubilación se redujo de 67 a 65 años en 1975 (HAGEN, 2013: 46). Además, la implantación del sistema ATP (§IV.5.3.2) introdujo mecanismos de flexibilización que permitían la prejubilación a partir de los 63. En 1976, esta edad mínima se bajó a los 60 años y, además, se implantaron diversas fórmulas de jubilación parcial (*ibidem*: 48-49).

tenía como objetivo reducir la extrema pobreza que asolaba a una buena parte de la población de edad avanzada en Suecia⁴⁹¹. A pesar de algunas reformas menores de la *folkpension* en 1935, 37 y 46 (SWENSON, 2002: 260-267), no sería hasta los años cincuenta cuando el SAP liderado por *Erlander* la complementaría con un sistema más ambicioso, el ATP, cuya misión iba más lejos que la simple erradicación de la pobreza, puesto que pretendía que los jubilados pudieran mantener su nivel de vida durante los años de retiro (§IV.5.3.2) (HAGEN, 2013: 14). Por último, el *subsidio de desempleo* estatal fue legalizado por los socialdemokraterna del primer gabinete *Hansson* en 1934 (ROTHSTEIN, 1992: 85), si bien nunca llegaría a constituirse un sistema integral de prestaciones dentro del sistema de la Seguridad Social (§V.5.8).

IV.4.3.3 PREDOMINIO DEL SAP, HEGEMONÍA DE LA SOCIALDEMOCRACIA

El SAP se convirtió durante los dos últimos tercios del siglo XX en *partido predominante* en Suecia⁴⁹², del mismo modo que la socialdemocracia se hizo *hegemónica*⁴⁹³. Las dieciséis elecciones generales consecutivas ganadas y los cuarenta y cuatro años en el gobierno desde los comicios de 1932 hasta los de 1982, primeros y últimos que incluye el lapso temporal correspondiente a nuestro periodo de análisis, lo atestiguan⁴⁹⁴. Este predominio político ha sido, además, mucho más poderoso y longevo que en ningún otro país europeo, incluyendo el área escandinava, donde la socialdemocracia ha sido notablemente más pujante que en la mayoría del países del continente (CASTLES, 1978: 5-13). Quizá una breve disertación tentativa sobre las posibles razones que explican este enorme éxito ayude a comprenderlo mejor⁴⁹⁵.

⁴⁹¹Hasta finales de la década de los treinta, la pensión media completa supuso entre el 8% y el 16% del salario medio de un obrero industrial y entre el 12% y el 36% de un agricultor. No obstante, su ratio de cobertura se incrementó notablemente desde su implantación, desde el 40% de la población mayor de 65 años en 1916 hasta aproximadamente el 80% de los últimos años treinta (ESPING-ANDERSEN, 1990: 133, tabla 4.5; HAGEN, 2013: 22) y hasta la plena universalización de la reforma de 1946. Asimismo, la *folkpension* se complementaría a partir de los años cuarenta con otras prestaciones suplementarias destinadas a ayudas para la vivienda, como la *Kommunalt bostadstillägg* (KBT) municipal, en vigor desde 1946 hasta 1995, año en que sería sustituida por la *Statligt bostadstillägg* (BTP) estatal, o también de la *Särskilt kommunalt bostadstillägg* (SKBT) implantada en 1991. Asimismo, se aprobarían otras partidas para compensar a los jubilados sin derecho al ATP o con pensiones muy bajas (caso del suplemento especial *Pensionstillskott*, puesto en marcha en 1969) y para pensiones de viudedad (*Änkepension*, abolida en 1990) y de orfandad (HAGEN, 2013: 46-48).

⁴⁹²Sobre las características de un *partido predominante* y las diferencias con otros sistemas de partidos según la clásica tipología de *Sartori* (de partido único, de partido hegemónico, bipartidista, de pluralismo limitado, de pluralismo polarizado, etc.), ver MATAS, 2006: 288-292.

⁴⁹³El concepto de *hegemonía* que empleamos a lo largo de nuestra investigación es el debido a *Gramsci*, desde luego, pero no aspiramos en una tesis como la nuestra ni a definirlo ni a matizarlo. Nuestra intención es manejarlo instrumentalmente como idea-fuerza que sirva para identificar el dominio ideológico que la preeminencia política y social del tándem SAP-LO impuso en la sociedad sueca a través de la construcción de una superestructura compleja, aunque reconocible (TILTON, 1991: vii, 3, 13). *Przeworski* hace un interesante resumen interpretativo de este concepto en su principal obra (1985: 155-195), donde trata la cuestión de la hegemonía en el ámbito del capitalismo como el consentimiento de la clase trabajadora para su explotación por el capital. En cuanto al proceso de construcción de la hegemonía socialdemócrata y su papel en el Modelo Sueco y, por lo tanto, en toda la historia del capitalismo en este país, tres lecturas muy recomendables y relativamente divergentes en sus conclusiones a las que acudiremos a lo largo de la tesis son ESPING-ANDERSEN: 1985; CASTLES, 1978 y RYNER, 2002: 55-78.

⁴⁹⁴Los más de treinta años que han pasado desde las elecciones de 1982 hasta las últimas celebradas en Suecia, en septiembre de 2014 y con las que los socialdemócratas han vuelto al poder tras casi ocho años en la oposición, han visto cómo el SAP ganaba otros nueve comicios consecutivos y formaba gabinete en otras seis ocasiones, lo que le permite sumar hasta entonces un récord mundial de veinticinco elecciones generales consecutivas ganadas a lo largo del periodo 1932-2014, en el que ha sumado sesenta y cinco años de gobierno.

⁴⁹⁵Aunque su desarrollo detallado no cabe en una tesis como la nuestra, del mismo modo que estudiamos el éxito de la socialdemocracia en Suecia, también podríamos reflexionar acerca del rotundo fracaso del socialismo revolu-

En primer lugar, se puede afirmar que el voto en Suecia ha sido, hasta bien entrada la década de los setenta, una cuestión de *clase* (THERBORN, 1992: 5-15). Las características demográficas, sociales y culturales de la historia del capitalismo y el salariado en Suecia han hecho que éste sea un factor más determinante en la tendencia política que en otros países, aunque, paradójicamente, las diferencias de clase sean menores, ya que el grado de igualdad distributiva en Suecia es mayor que en los países de su entorno y nivel de desarrollo (*Tabla H*). Como ya comentamos a propósito del movimiento obrero y sindical (§IV.4.2.c, n. 453), la carencia de grandes *cleavages* dentro de la sociedad sueca en relación a factores étnicos, religiosos, lingüísticos o regionales ha permitido que la estructura socioeconómica ocupe un papel más importante que cualquier otra cuestión a la hora de determinar la formación de partidos políticos y la estructura del voto (CASTLES, 1978: 107; LANE, 1991: 8; THERBORN, 1992: 6-7). De esta manera, el antagonismo esencial entre capital y trabajo resulta mucho más patente y potente como principal factor de posicionamiento social e ideológico, lo que beneficia netamente a la socialdemocracia, puesto que fomenta la unión de la clase asalariada, mucho más numerosa que la capitalista, y una mayor conciencia de clase⁴⁹⁶. Además, y hasta los años setenta, los *socialdemokraterna* fueron lo suficientemente hábiles como para evitar que otros asuntos políticos o sociales transversales —como el dilema Monarquía/República⁴⁹⁷, la pertenencia a la Unión Europea⁴⁹⁸ o la OTAN⁴⁹⁹, la energía nuclear o la neutralidad bélica— se convirtieran en centrales en la arena política. De este modo, fueron capaces de focalizar el debate en el bienestar económico y la situación de los asalariados, cuestiones directamente relacionadas con la estructura de clases (KORPI, 1978: 271, 305-306).

En segundo lugar, el crecimiento de un movimiento obrero ampliamente mayoritario de carácter socialista antes de la implantación del sufragio universal permitió que el SAP concu- rriera a las elecciones ya desde un primer momento con el apoyo mayoritario de la clase tra- bajadora, sin tener que plantar cara a ninguna herencia conservadora entre los asalariados (CASTLES, 1976: 214; KORPI, 1978: 305, THERBORN, 1992: 7-9), lo que facilitó enormemente su es- trategia política.

cionario y del comunismo en este país. Por un lado, la escasa influencia del marxismo en el pensamiento económi- co sueco, incluida la Escuela de Estocolmo, parece evidente, aun contando con el relativo auge que disfrutó en los sesenta y setenta (ENGWALL, 1992). Además, el notorio pragmatismo de la socialdemocracia, en cuanto corriente hegemónica de la izquierda sueca, dejaba muy poco margen para las opciones revolucionarias.

⁴⁹⁶En las elecciones de 1948 y 1956-68, el SAP se llevó el 70% del voto de la clase trabajadora, un hito desconocido en otros países (THERBORN, 1992: 6).

⁴⁹⁷Lo que no fue óbice para que hubiera un conato de propuesta parlamentaria de abolición de la Monarquía a fa- vor de la República por parte de las filas socialdemócratas a finales de los sesenta, aunque más como argumento electoralista que como convicción programática (ALTAVILLA, 1967: 186-190).

⁴⁹⁸A la que se incorporó en 1995, al mismo tiempo que Finlandia y Austria.

⁴⁹⁹En la que nunca se integró, aunque han participado en operaciones conjuntas en diversas ocasiones. El debate nacional sobre la posible incorporación se abrió de nuevo en los noventa, tras la desaparición de la URSS, y tam- bién en nuestros días como consecuencia del posicionamiento militar más agresivo de Rusia en la Europa del Este. El SAP sigue siendo contrario a la entrada en la OTAN, posición que comparte con el *Centerpartiet*, el *Miljöpar- tiet* y el *Vänsterpartiet*, pero los demás partidos burgueses se muestran cada vez más claramente a favor, especial- mente los *moderaterna* (GOTKOWSKA, 2014).

En tercer lugar, la alianza primigenia entre socialdemocracia y sindicalismo ha dado enormes frutos al SAP, tanto en forma de afiliación colectiva y financiación como de creación de una cultura política determinada entre los trabajadores (§IV.4.2.3.b). Por otra parte, la caída del peso relativo sobre la población activa total de los trabajadores industriales, la base electoral tradicional del SAP, fue estratégicamente compensada por una exitosa ampliación del espectro social objetivo del partido, que a partir de los cincuenta inició una estrategia de reposicionamiento en busca de la identificación tanto con los obreros de la LO como con los empleados de cuello blanco de la TCO⁵⁰⁰ (ESPING-ANDERSEN, 1985: 109; LANE, 1991: 19, 45, 47).

En cuarto lugar, la enorme fortaleza organizativa del SAP ha creado un gran base social de militantes, afiliados, simpatizantes y votantes. Por un lado, el número de afiliados no dejó de aumentar a lo largo de toda su historia hasta alcanzar su máximo absoluto en 1983 (MISGELD, MOLIN Y ÅMARK, 1992: 449)⁵⁰¹, convirtiéndolo —quizá con el permiso del SPÖ austriaco y, desde luego, muy por encima del resto de partidos socialdemócratas escandinavos— en el partido socialdemócrata con mayor militancia del mundo en relación a la población del país (ESPING-ANDERSEN, 1985: 118; THERBORN, 1992: 27-29). Por otra parte, es muy destacable la capacidad del SAP para organizar actividades y eventos de gran relevancia política y mediática, como las manifestaciones del Primero de Mayo (*loc. cit.*) o la semana de Almedalen⁵⁰².

En quinto lugar, la sustancial mejora de la calidad de vida y el bienestar entre los asalariados en Suecia gracias, sobre todo, al logro del pleno empleo durante décadas ha sido tan evidente a lo largo de estos años que los trabajadores, más acá de cuestiones ideológicas, se han decantado por mantener un apoyo mayoritario a la opción política bajo cuyo gobierno han disfrutado de estos beneficios⁵⁰³. Que esta bonanza económica haya sido el resultado directo o no de las políticas socialdemócratas es, desde luego, otro cantar. Sin embargo, parece claro que el típico argumento del aburguesamiento de la clase trabajadora como factor relevante en la disminución del apoyo al socialismo, en general, y a los partidos socialdemócratas y a los

⁵⁰⁰Mediante esta estrategia, se puede decir que el SAP trató de definirse como el partido de la *clase asalariada* (*löntagare*), ampliando así su base desde la más estrecha concepción de la *clase obrera* (*arbetare*) y superando la clásica dicotomía con los empleados de cuello blanco (*tjänstemän*) (CASTLES, 1978: 111-112; FRY, 1979: 12; LANE, 1991:18; MARTIN, 1984: 308-309).

⁵⁰¹Las cifras de afiliación del SAP sólo han sufrido caídas importantes en 1909, tras el fracaso de la *storstrejken* (ARNAUD, 1971: 46; HAUG, 2004: 8), y durante los primeros años veinte, debido a la bajada de la afiliación colectiva a causa del paro masivo.

⁵⁰²La famosa *Almedalsveckan* o semana de Almedalen es un ejemplo notable y probablemente único en el mundo de evento político masivo no electoral. Se trata de un abigarrado conjunto de actividades, discursos, debates, seminarios y asambleas que los *socialdemokraterna* organizan durante la 27ª del año (a finales de junio-principios de julio) desde los años sesenta en el parque de Almedalen, en la hermosa ciudad hanseática de Visby, situada en la isla báltica de Gotland (DEL ROSAL, 2006: 263, 265). Sus inicios datan de los discursos que *Olof Palme* celebraba cada verano en este lugar desde 1968 y que finalmente acabaron convirtiéndose en el evento político de carácter participativo más importante del país. En la actualidad, todos los partidos políticos participan en Almedalen y su cobertura mediática es enorme.

⁵⁰³Un ejemplo de esto es la exitosa salida de la crisis de los treinta. Aunque no fuera realmente una consecuencia directa de la política del SAP, su permanencia en el poder durante esos años y la traslación de la bonanza económica en mayores servicios sociales y transferencias hicieron que la socialdemocracia obtuviera un gran prestigio y reconocimiento en el país (ESPING-ANDERSEN, 1992). Esto ayuda a explicar, además, cómo el fascismo no llegó a arraigar en Suecia en aquella época, mientras arrasaba en otros países europeos muy cercanos (§IV.4.5.3.1).

sindicatos, en particular, no tiene un gran fundamento en el caso sueco, ya que la mejora en el nivel de vida no parece haber repercutido negativamente en este sentido, sino más bien lo contrario (KORPI, 1978: 271; PRZEWORSKI 1985: 199-200, 273).

En sexto lugar, no podemos olvidar la excepcional cohesión interna del SAP a lo largo de toda su historia (PONTUSSON, 1994: 49-50; TILTON, 1991: 10-11). A pesar de sus escisiones iniciales por el ala izquierda a principios del siglo XX (§IV.4.3.5) y de las múltiples disensiones internas a partir de los años setenta (§V.1.2.1, n. 695; §IV.5.3.3), lo cierto es que en las filas de los *socialdemokraterna* ha predominado una relativa tolerancia en cuestiones de ideología y un espíritu de unidad que han sabido transmitir al electorado con gran éxito⁵⁰⁴.

En séptimo lugar, es obvio que el predominio político del SAP se vio muy favorecido por la estructura de partidos a ambos lados del espectro político y por su precoz deriva hacia el reformismo (ESPING-ANDERSEN, 1985: 73; THERBORN, 1978: 264, 342). Por un lado, es obvio que la división de los partidos de derechas⁵⁰⁵, que jamás contaron con una formación dominante a lo largo del periodo estudiado, sino con dos o tres de similar fortaleza electoral y parlamentaria⁵⁰⁶, supuso siempre un fuerte espaldarazo para los resultados electorales del SAP y un factor de peso en sus posibilidades de gobierno al dificultar la consecución de gabinetes burgueses de coalición⁵⁰⁷. Por el extremo contrario, qué duda cabe de que la insignificancia del comunismo sueco como ideología y del Partido Comunista como formación parlamentaria ayudó en gran medida a la concentración del voto de izquierdas en las listas socialdemócratas⁵⁰⁸.

⁵⁰⁴Esta tolerancia no es tan meritoria ni extraña si tenemos en cuenta dos cosas: el proverbial pragmatismo que ha caracterizado al SAP desde sus orígenes y, sobre todo, la enorme ventaja que supone haber ocupado el gobierno durante tantos años, privilegio que permite suavizar las tendencias más centrífugas y calmar las disidencias más extravagantes e incómodas a golpe de moquetas y despachos. Pero debe quedar claro que no deja de ser una tolerancia relativa, como demuestran las expulsiones masivas a las que fueron sometidos tanto los militantes anarquistas como los comunistas en su momento (§IV.4.3.5). Y tampoco conviene olvidar la nada despreciable función que ha tenido el Partido Comunista como válvula de escape para los *socialdemokraterna* más escorados a la izquierda o menos complacientes con las estrategias de las cúpulas del SAP (PONTUSSON, 1994: 50).

⁵⁰⁵Que no en el laboral, donde la hegemonía del SAF como representante del capital es absoluta (HORT, 2014: 210).

⁵⁰⁶Ninguno de los tres partidos burgueses ha logrado situarse a lo largo del periodo estudiado (1932-1983) como predominante en las filas de la derecha o superar, ni siquiera, la mitad de votos de la socialdemocracia (salvo en 1982, cuando los *moderaterna* lograron el equivalente al 52% de las papeletas obtenidas por el SAP). Sólo en momentos puntuales y de forma alternativa ha conseguido alguno de ellos destacarse: en los años veinte, cuando el Partido Conservador mantuvo cuotas electorales próximas al 25% mientras el Partido Liberal, de similar peso en la década anterior, se hundía y el Partido Agrario no llegaba a despegar; en las elecciones de 1948, 52 y 56, cuando fueron los *liberalerna* quienes disfrutaron de un gran crecimiento hasta rozar el 25% en desmedro del resto de formaciones de derechas; o en los comicios de 1973 y 76, cuando le tocó el turno al *Centerpartiet*, que alcanzaría porcentajes también en el rango del 25%. Ciertamente es que la situación ha cambiado enormemente a partir de los años ochenta, cuando los *moderaterna* han despegado de manera definitiva como el partido fuerte de la derecha hasta llegar, de hecho, a ocupar el gobierno de Suecia de 2006 a 2014 (§IV.4.3.1, n. 474) (PONTUSSON, 1994: 49).

⁵⁰⁷CASTLES, 1978: 23; LANE, 1991: 2; PONTUSSON, 1994: 49; THERBORN, 1992: 5.

⁵⁰⁸Como ya comentamos (§IV.4.3.1), el actual *Vänsterpartiet* y antiguo Partido Comunista nunca ha logrado superar la quinta posición entre las formaciones habituales en el *Riksdag* de 1917 a 1983 y su promedio de votos ha sido siete veces menor que el promedio de votos del SAP. Esta marginalidad del comunismo no es exclusiva del sistema político sueco, sino que se ha producido en términos similares en el resto de países nórdicos (CASTLES, 1978: 28-29; ESPING-ANDERSEN, 1985: 116-17, 327-28). No obstante, en Noruega y Dinamarca la izquierda no socialdemócrata ha tenido un impacto algo más relevante a través de un posicionamiento a medio camino entre la ideología comunista y la reformista al que suele identificarse como *Socialismo Popular* (*folkesocialisme*, en danés) y que tendría sus orígenes en la salida del seno del Partido Comunista de Dinamarca del que después sería el *Socialistisk Folkeparti* (SF) a finales de los cincuenta (*ibídem*: 39-40). Esta tipo de tendencia nunca ha llegado a generar escisión alguna en el *Vänsterpartiet* sueco, sino más bien una paulatina deriva genérica hacia esos mismos principios, pero sin un apoyo electoral relevante.

Y, en octavo lugar, no debe olvidarse la maestría estratégica y táctica alcanzada por el SAP dentro el sistema de partidos de Suecia. En los doce gobiernos que ha liderado durante más de sesenta años desde el primer gabinete *Branting* hasta el último gobierno de *Palme*, los *socialdemokraterna* han alternado hábilmente una política de duro enfrentamiento frontal con sus adversarios con otras más habituales de acuerdos parlamentarios y coaliciones formales, lidiando oportunamente con todos los palos del juego político⁵⁰⁹.

Estas ocho razones indican que el SAP ha sido excepcionalmente exitoso tanto en su capacidad para aglutinar mayorías electorales y parlamentarias como en su habilidad para ocupar una posición clave dentro del sistema de partidos y en la estructura institucional del país (THERBORN, 1992: 3).

Para conseguir este predominio, el SAP ha construido y se ha apoyado en una *hegemonía de la socialdemocracia* que, sin embargo, no debe malinterpretarse. No se trata de ningún modo de una superestructura en la que la clase dominante sea la trabajadora y la clase dominada sea el capital. Ni tampoco una construcción social cuyo objetivo a largo plazo sea la consecución del socialismo. Ni siquiera un proceso colectivo de búsqueda de las mejores estrategias progresivas hacia un creciente poder obrero y una constante mejora del bienestar material de los asalariados. En realidad, la hegemonía de la socialdemocracia está asentada sobre unas bases indiscutible e irrenunciablemente procapitalistas. La “imagen socialdemócrata de la sociedad”, como la llamara *Castles* (1978), no es la de la sociedad socialista, sino la de un

No obstante, esta situación de debilidad del comunismo no ha sido ajena a la indudable presión que sobre esta formación, sus militantes y su ideología han mantenido tanto el sistema electoral y parlamentario como el propio SAP y la LO. Por un lado, el mecanismo de conversión de votos en escaños vigente hasta la reforma de la ley electoral de 1970 penalizaba sistemáticamente a los *kommunisterna* (LANE, 1991: 63), que sufrieron una desproporción media entre los diputados conseguidos y las papeletas realmente obtenidas entre 1917 y 1968 nada menos que del 47%. Aunque no podemos entrar en este tipo de cuestiones, no parece aventurado pensar que estos efectos mecánicos (según la terminología de *Maurice Duverger*) o proximales (en el lenguaje de *Douglas W. Rae*) de la desproporcionalidad del sistema de conversión de votos a escaños hayan podido provocar unos nada desdeñables efectos psicológicos o remotos en la imagen del Partido Comunista, en el grado de aceptación social de su ideología y, por fin, la intención directa de voto de los ciudadanos (RAE, 1977; LUPHART, 1990: 493). Por otra parte, los parlamentarios comunistas fueron sometidos a un tratamiento discriminatorio sistemático en el *Riksdag* durante los años cuarenta, de manera que cuando se les concedía la palabra, el resto de diputados abandonaba el hemisiciclo (THERBORN, 1978: 211). Esta situación de marginalidad forzada llegaría a casos verdaderamente extremos, por ejemplo, en la región septentrional de Norrbotten, donde la influencia del comunismo en la esfera sindical y el peso del Partido Comunista en las elecciones ha sido tradicionalmente muy elevada. Durante la Segunda Guerra Mundial, los trabajadores comunistas o de tendencias más radicales de esta región geográfica fueron encerrados en campos de concentración por la coalición liderada por el gobierno socialdemócrata en el poder (PFAFF Y WIKHÄLL, 1871: 103-104). En todo caso, y a pesar de estas evidencias, la utilidad del Partido Comunista para el SAP a la hora de completar la mayoría absoluta que los *socialdemokraterna* han necesitado en muchas ocasiones para formar gobierno ha sido incuestionable (THERBORN, 1992: 5).

⁵⁰⁹Este periplo variable entre el Escila de la oposición y el Caribdis de la coalición es descrito en una obra sobre la estrategia de los *socialdemokraterna* en los años veinte y treinta cuyo título significa, precisamente, “De las elecciones cosacas al comercio de vacas: el camino del SAP al poder” (SCHÜLLERQVIST, 1992). Se conocen como “elecciones cosacas” (*kosackval*) las de 1928, en las que el tono de enfrentamiento entre los candidatos fue más duro y áspero que nunca (§IV.4.3.6). Este tipo de clima volvería a darse en los setenta, cuando la reacción del capital y el conflicto obrero resultante provocó un clima de gran tensión entre los partidos políticos. Por el contrario, suele hablarse de “comercio de vacas” (*kohandel*) para apuntar al acuerdo parlamentario celebrado en 1933 entre el SAP y el Partido Agrario, en el que las concesiones de los socialdemócratas en forma de aumento de las barreras proteccionistas, subidas de precios agrícolas y reformas fiscales *ad hoc* fueron sustanciosas (§IV.5.3.1). Esta segunda estrategia no sólo se daría entonces, sino en los cuatro gabinetes mixtos de coalición formal liderados por primeros ministros socialdemócratas (§IV.4.3.1), sino en la inmensa mayoría de los gobiernos de este partido, puesto que el SAP solamente ha logrado la mayoría absoluta en dos ocasiones (1940 y 1968) y, por lo tanto, siempre ha necesitado apoyos (o, al menos, la abstención).

capitalismo intervenido en el que la meta de la mejora de las condiciones de vida de la ciudadanía está necesariamente condicionada por la lógica de la valoración del capital y, por lo tanto, constreñida dentro de un marco de explotación y acumulación en el que la permanente mejora de la productividad y la competitividad se erigen en objetivos tan esenciales como consustanciales al sistema (RYNER, 2002: 73). Y es que, una cosa es la hegemonía social y el predominio político, ambos acaparados en Suecia por la socialdemocracia (que no necesariamente por la clase trabajadora), y otra muy distinta, el poder económico, que, al ser detentado por el capital, impone límites insuperables.

Sin embargo, esto no implica de ningún modo que la hegemonía socialdemócrata no haya influido sobre la sociedad y la economía suecas en mayor medida que en cualquier otro país capitalista en el que no exista o no haya alcanzado los mismos niveles de preeminencia. Tanto los ciudadanos en su papel de votantes y titulares de derechos sociales provistos por el Estado como los propios partidos burgueses o, incluso, los distintos segmentos del capital han estado sometidos a los mitos, valores, principios y hábitos impuestos por esta longeva hegemonía, de manera que ciertos conceptos e ideas se han convertido en parte del imaginario colectivo y han informado la acción y las intenciones de todos los agentes económicos y políticos sin vocación de marginalidad. Esta es la razón por la que, por ejemplo, resultaba imposible encontrar a un partido burgués que pusiera verdaderamente en tela de juicio la conveniencia de mantener un generoso Estado del bienestar (§IV.5.3.3). O a una fracción importante de electores que dieran su apoyo a una formación en cuyos planes se incluyeran bajadas sustanciales de los impuestos (STEINMO, 2010: 39-40, 82-83). O a un gobierno dispuesto a sacrificar el pleno empleo en aras del equilibrio fiscal (§V.2.1.1). E igual de difícil era también nombrar a un sindicato ajeno a la necesidad de mejorar la competitividad del capital exportador sueco por la vía de la moderación salarial (§VI.1.3) o a un político socialdemócrata comprometido con la socialización o la nacionalización de los medios de producción (§IV.5.3.1). La hegemonía socialdemócrata tenía, como vemos, muchas facetas, pero ninguna de carácter anticapitalista.

IV.4.3.4 LOS INICIOS DEL SAP Y LA SOCIALDEMOCRACIA: PALM Y BRANTING

Muchos de los elementos descritos en el epígrafe anterior hicieron que la socialdemocracia alcanzara un gran predicamento en Suecia desde finales del siglo XIX, lo que le permitió convertirse en la fuerza política más poderosa en menos de dos décadas. Sus orígenes fueron protagonizados por dos figuras fundamentales: *August Palm* y *Hjalmar Branting*.

August Palm (1849-1922) fue un infatigable y vehemente agitador dedicado a promover la socialdemocracia reformista en Suecia⁵¹⁰. *Måster Palm*, como se lo conoce en Suecia, no sólo participó en la fundación del SAP en 1889, sino que dio un gran impulso a la rama sindical

⁵¹⁰Su famoso discurso “¿Qué quieren los socialdemócratas?”, pronunciado en el Hotel Estocolmo de Malmö en 1881, donde, por ejemplo, habla sin tapujos de la explotación laboral y el plusvalor, al tiempo que renuncia a la abolición de la propiedad privada de los medios de producción, es una de las proclamas más célebres de la socialdemocracia sueca original (ARNAUD, 1971: 14; GIDLUND, 1992: 100; TILTON, 1991: 17). Puede leerse íntegramente en www.marxists.org/archive/palm-august/1881/speech.htm.

del movimiento obrero en este país. Influido por las ideas de *Bebel* y *Lasalle*, fue quien introdujo realmente los postulados socialdemócratas desde Alemania y Dinamarca (ABENDROTH, 1965: 59; ARNAUD, 1971: 43-44; THERBORN, 1992: 12)⁵¹¹.

No obstante, el principal líder de la socialdemocracia sueca fue, sin duda alguna, *Hjalmar Branting*⁵¹² (1860-1925), quien, sin ser un teórico sobresaliente, logró convertir los principios reformistas en el movimiento político dominante del país gracias a su enorme eficacia política. Fue cofundador del SAP⁵¹³, primer diputado socialdemócrata en el Parlamento en 1896 en una lista liberal, líder del partido de 1907 a 1925, primer ministro del primer gobierno socialdemócrata de Europa y, sobre todo, el gran impulsor e ideólogo del SAP (BERGSTRÖM, 1992: 131; BERMAN, 2006: 155; MISGELD, MOLIN Y ÅMARK, 1992: xviii, 450). Sus tesis se basaban en el respeto estricto a los principios democráticos y a la propiedad privada de los medios de producción con la intención de aprovechar el potencial productivo del capitalismo y convertir a la clase obrera en protagonista del desarrollo económico y político del país⁵¹⁴ (TILTON, 1991: 25). Fue fiel desde el principio a las tesis *revisionistas* de *Bernstein* (*ibídem*: 20-21) y abominaba explícitamente del socialismo revolucionario y de cualquier tipo de acción violenta para alcanzar el poder o acabar con el capitalismo, aunque se consideraba a sí mismo marxista (*ibídem*: 21, 29-31, 37). Su *reformismo* abogaba por una concepción abierta de la clase trabajadora, lo que le permitió aunar a una masa social muy numerosa en torno al SAP⁵¹⁵ (*ibídem*: 26). Y su *pragmatismo* refleja una de las características más acusadas de la socialdemocracia sueca desde sus inicios⁵¹⁶ (BERMAN, 2006: 152-153), algo que llevaría al SAP a alianzas y coaliciones insospechadas de gobierno⁵¹⁷ y al repudio frontal al comunismo.

Todos nosotros coincidimos en sostener una visión de la lucha de clases como la línea divisoria entre la socialdemocracia y [...] la burguesía, pero también coincidimos en que hay que actuar pragmáticamente para mejorar la situación de la clase trabajadora allá donde podamos y todo cuanto podamos. Si eso es revisionismo, entonces todos somos revisionistas. *Discurso de Hjalmar Branting citado en TILTON, 1991: 29.*

⁵¹¹De hecho, el primer programa del SAP era poco más que una traducción al sueco de la versión danesa del Programa de Gotha del SPD alemán.

⁵¹²Puede encontrarse un notable resumen de la ideología y los logros de *Branting* en TILTON, 1991: 15-38.

⁵¹³Su discurso “Por qué el movimiento obrero debe hacerse socialista”, celebrado en Gävle en 1886, es, en cierto sentido, el contrapunto del de *Palm* que comentábamos por su ya claro contenido reformista y, sin duda alguna, constituye la verdadera carta fundacional de la socialdemocracia sueca típicamente pragmática (TILTON, 1991: 18).

⁵¹⁴Razones por las que *Lenin* lo puso como ejemplo, entre otros, de reformismo antimarxista y de *oportunismo* (LENIN, 1917b: 88, 179). Y razones también, quizá, para que le fuera concedido el Premio Nobel de la Paz en 1921.

⁵¹⁵Esto significa que los *sociedademokraterna* incluían en el conjunto de clases explotadas por el capital —y, por ello, susceptibles de sumarse a la lucha por el socialismo reformista— a los pequeños propietarios rurales, a los comerciantes y otros grupos sociales teóricamente pequeñoburgueses (KORPI, 1978: 77).

⁵¹⁶Algo reconocido por los propios *sociedademokraterna* sin pudor alguno (SOCIALDEMOKRATERNA, 2013: 5) y obvio desde los años treinta (BERGSTRÖM, 1992: 170). *Kjell-Olof Feldt*, ministro de Finanzas de 1983 a 1990 y miembro destacado del ala más socioliberal del SAP (§V.1.2.1; §V.1.2.2; Tabla G), decía explícitamente que la socialdemocracia es “un movimiento pragmático, no sujeto a sistemas cerrados o modelos definidos” (citado en TILTON, 1991: 243).

⁵¹⁷Sobre todo, con el actual Partido del Centro, formación conservadora agraria con la que los *sociedademokraterna* formarían coalición de gobierno durante casi diez años, en los segundos gabinetes de *Hansson* y de *Erlander* (Tabla G), por no hablar del gobierno de concentración que los uniría a conservadores, centristas y liberales durante la Segunda Guerra Mundial (§IV.4.3.1; IV.5.3.1).

IV.4.3.5 ESCISIONES FUNDACIONALES DEL SAP

A partir del cambio de siglo, las posturas divergentes que latían en el seno del ascendente socialismo sueco se hicieron cada vez más evidentes. Los puntos principales de fricción eran la supuesta fidelidad a los postulados marxistas y la factibilidad de la acción parlamentaria para alcanzar el socialismo en lugar de la lucha revolucionaria. Aunque *Branting* siempre defendió con convicción la necesidad de asumir una postura de tolerancia y consenso dentro de la socialdemocracia para garantizar la mayoría social, una línea roja acabó resultando insuperable dentro del partido: la revolución (TILTON, 1991: 24). La escisión entre quienes abogaban por esta opción —que consideraban la incorporación a las elecciones y la entrada en el *Riksdag* o en el gobierno como una trampa letal para las pretensiones de emancipación de la clase trabajadora⁵¹⁸— y quienes defendían la senda reformista parlamentaria sobrevino en la primavera de 1917. Como consecuencia de las diferencias de perspectiva ante la Revolución Rusa y frente la necesidad de llegar a acuerdos reformistas con los liberales para lograr avances políticos y legislativos, la facción mayoritaria y reformista liderada por *Branting*, partidario de los mencheviques y defensor de la cooperación con el Partido Liberal, expulsó de las filas del SAP al ala revolucionaria y probolchevique⁵¹⁹ (MISGELD, MOLIN Y ÅMARK, 1992: xx-xxi; TILTON, 1991: 27). Esta facción expulsada estaba formada por miembros de las Juventudes Socialdemócratas (*Sveriges Socialdemokratiska Ungdomsförbund, SSU*) y era liderada por *Zeth Höglund*⁵²⁰, quien inmediatamente daría carta de naturaleza al movimiento comunista independiente de la socialdemocracia a través de la fundación del Partido Socialdemócrata de Izquierda, luego llamado Partido Comunista Sueco (§IV.4.3.1) (THERBORN, 1992: 17). Su incorporación a la Tercera Internacional en 1919 culminó una separación entre ambos bloques que, al contrario que los reformismos continentales y en paralelo con el británico, tuvo un carácter marcadamente definitivo e irreconciliable (TOUCHARD, 1959: 600).

⁵¹⁸ Como afirmara *Axel Danielsson*, uno de los principales líderes comunistas suecos surgidos de la escisión de la socialdemocracia, traductor del *Manifiesto Comunista* y reputado analista de la teoría del valor-trabajo: “la participación electoral podía transformar al socialismo «de una nueva teoría de la sociedad y el mundo a un programa insignificante de un partido puramente parlamentario y, a partir de este instante, el entusiasmo en la esencia de los trabajadores se iría extinguiendo y el ideal de la revolución degeneraría en una búsqueda de reformas que agotaría todos los intereses de los trabajadores.»” (PRZEWORSKI, 1985: 18).

⁵¹⁹ Los escasos miembros de tendencia anarquista dentro del SAP ya habían sido expulsados en 1908 (BERMAN, 2006: 154, n. 9; GIDLUND, 1992: 109).

⁵²⁰ *Zeth “Zëta” Höglund* (1884-1956) ha sido el político comunista más influyente de la historia de Suecia. Se afilió al Partido Socialdemócrata en 1904 y fue pieza clave en la concepción pacifista e internacionalista de clase del SAP al conseguir evitar la agresión militar de Suecia contra las intenciones independentistas de Noruega y, finalmente, la autodeterminación de este país, logro que le valió la admiración y amistad de figuras como *Lenin* o *Karl Liebknecht*. Su mayor radicalismo socialista y su aproximación al bolchevismo a partir de su participación en la conferencia de Zimmerwald acabaron alejándolo sin remedio del moderado *Branting* y labraron el camino para la definitiva escisión del socialismo sueco. A pesar de haber sido el promotor principal de la entrada del Partido Comunista Sueco en la Internacional Comunista e, incluso, de haber forzado la aceptación de las exigentes “21 condiciones”, *Höglund* acabó abominando del excesivo control que el PCUS estalinista ejercía en las decisiones del partido (ABENDROTH, 1965: 99), lo que lo llevó finalmente a reincorporarse en 1926 a la disciplina del SAP. En sus filas, y sin renunciar nunca al comunismo ni a sus ideas leninistas, acabó convirtiéndose en la voz de referencia de su ala izquierda. Fue alcalde de Estocolmo durante diez años (1940-50).

IV.4.3.6 EL ASCENSO DE LA SOCIALDEMOCRACIA AL PODER

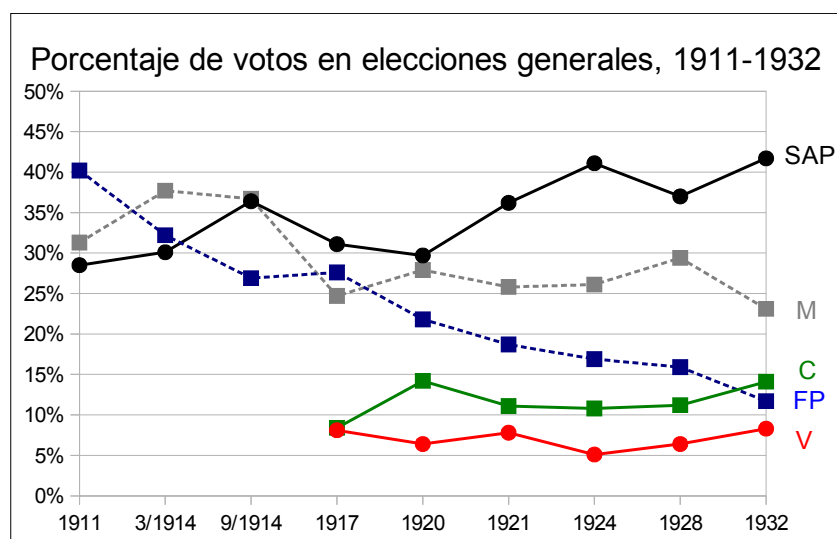
En vísperas de la Primera Guerra Mundial, el SAP se encontraba en una situación muy distinta a la del resto de partidos socialdemócratas europeos y francamente prometedora para intentar el acceso al poder político (BERMAN, 2006: 159). Tras apostar firmemente por una postura revisionista dirigida a los ciudadanos en general y no exclusivamente a la clase trabajadora y por la colaboración con otros partidos burgueses para la consecución de diversos objetivos en pos de la democracia, los socialdemócratas lograron entrar en el *Riksdag* con el 28,5% del escrutinio en las primeras elecciones con sufragio universal masculino de 1911, ganadas por los liberales de *Karl Staaff*⁵²¹ (Gráfica 44). En las de marzo de 1914 obtuvieron un modesto avance electoral que se ampliaría notablemente en las de septiembre de ese mismo año, con las que, aunque no lograron superar a la derecha conservadora de los *moderaterna* por menos de mil votos, sí consiguieron más escaños que ningún otro partido. Fue en los históricos comicios de 1917⁵²², y a pesar de haber sufrido un cierto retroceso electoral, cuando el SAP se convierte, con el 31,1% de las papeletas, en el partido más votado de Suecia (BERMAN, 2006: 160; ESPING-ANDERSEN, 1985: 84), condición que ha venido ostentando *ininterrumpidamente* hasta la actualidad en un extraordinario ejercicio de predominio político sin parangón en Europa (Gráficas 44 y 45).

A pesar de su mayoría parlamentaria tras las segundas elecciones de 1914 y, sobre todo, de su victoria electoral en 1917, la imposibilidad de formar gobierno en solitario por la fuerte oposición de la derecha conservadora y de la corona, que impusieron un gobierno interino comandado por el conservador *Hjalmar Hammarskjöld*, obligó al SAP a plantearse la opción de entrar en un gabinete de coalición con los liberales, estrategia por la que finalmente se decantó en 1917 y que, como veíamos antes, provocó la salida de los comunistas (BERMAN, 2006: 160-161). Así, los *socialdemokraterna* participaron por primera vez en el Ejecutivo al incorporar a cuatro ministros en el gobierno liberal liderado por *Nils Edén* en 1917, donde *Branting* ostentó la cartera de Finanzas hasta la dimisión del primer ministro en 1920 (Tabla E). Esta estrategia política logró dos objetivos simultáneamente: allanar el camino hacia el reformismo parlamentario y rechazar de plano los postulados revolucionarios de una parte considerable del SAP. Además, permitió a los *socialdemokraterna*, gracias al apoyo de los liberales, conseguir su primero de sus dos grandes objetivos fundacionales: el *sufragio universal* (ARNAUD, 1971: 19, 45; BERMAN, 2006: 155). El segundo, que era la sanción de la *jornada laboral de ocho horas*, se conseguiría prácticamente al mismo tiempo, en 1919 (HORT, 2014: 104; MISGELD, MOLIN Y ÅMARK, 1992: xxii). Estos logros y las concesiones que el SAP hubo de hacer

⁵²¹En cuyo gobierno decidieron no participar los *socialdemokraterna* por una amplia mayoría en una votación interna, cuando el debate ante la entrada del SAP en el gobierno del Estado burgués aún se mantenía vivo (PRZEWORSKI, 1985: 20-21).

⁵²²En los que, además, participaron por primera vez el Partido Agrario y el Partido Comunista, conformando el quinteto de formaciones con representación parlamentaria que se mantendría regularmente hasta finales de los ochenta (MISGELD, MOLIN Y ÅMARK, 1992: xxi).

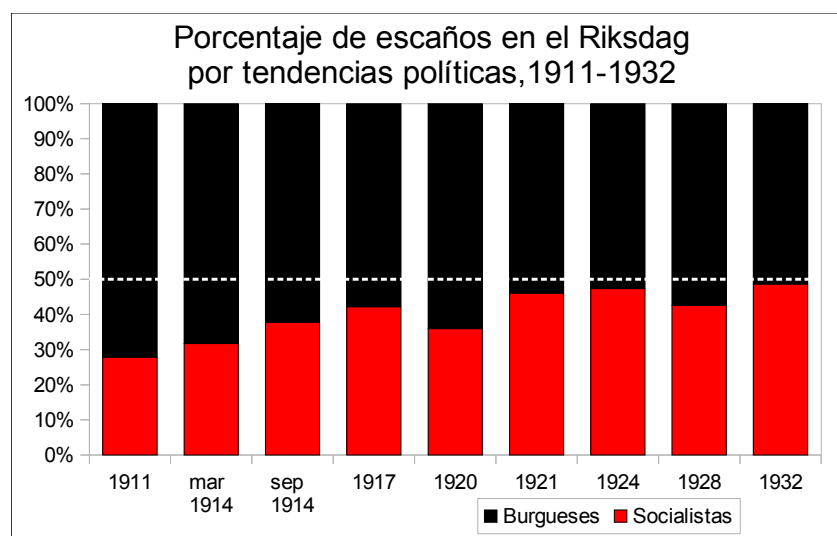
para conseguirlos marcan, sin duda, un paso decisivo hacia la definitiva configuración de la socialdemocracia sueca como fuerza de gobierno dentro de la estructura democrática liberal y capitalista del Estado.



[GRÁFICA 44] Porcentaje de votos en elecciones generales, 1911-1932

Fuente: elaboración propia a partir de SCB, MISGELD, MOLIN Y ÅMARK, 1992: 451-453 y LANE, 1991: 198.

SAP: Partido Socialdemócrata; M: Partido Conservador; FP: Partido Liberal Popular; C: Partido del Centro; V: Partido de la Izquierda.



[GRÁFICA 45] Porcentaje de escaños en el Riksdag por tendencias políticas, 1911-1932

Fuente: elaboración propia a partir de datos de SCB

Socialistas: SAP + V. Burgueses: M + FP + C.

Es interesante y necesario destacar que la situación social, política y económica del país permitió que al SAP desarrollara una actitud y un posicionamiento en el gobierno de coalición que lo distanciaban claramente de las posturas antirrevolucionarias radicales de la socialdemocracia continental, en general, y de la alemana, en particular. En concreto, el compromiso del SPD con el *statu quo* y en contra de cualquier movimiento contestatario la llevó a una inenarrable degradación moral en forma de represión criminal contra los propios traba-

jadores durante la Revolución Alemana de 1918-19⁵²³, estrategia que ayudó precisamente a que la clase obrera se identificara con este partido frente a las fuerzas conservadoras y burguesas (ABENDROTH, 1965: 86-93).

<i>Legislaturas [elecciones y % votos del SAP]</i>	<i>Duración</i>	<i>Primer ministro (Gabinete)</i>	<i>Partido/s en el gobierno</i>
1911-1914 [1911 – 28,5%]	2 años y 4 meses	Karl Staaff	FP
1914-1917 [Mar 1914 – 30,1%] [Sep 1914 – 36,4%]	3 años y 1 mes	Hjalmar Hammarskjöld	Independiente
1917	7 meses	Carl Swartz	M
1917-1920 [1917 – 31,1%]	2 años y 5 meses	Nils Edén	SAP + FP
1920	8 meses	<i>Hjalmar Branting</i>	SAP
1920-1921 [1920 – 29,7%]	1 año	Louis de Geer Oscar von Sydow	Independiente Independiente
1921-1923 [1921 – 36,2%]	1 año y 6 meses	<i>Hjalmar Branting</i>	SAP
1923-1924	1 año y 6 meses	Ernst Trygger	M
1924-1926 [1924 – 41,1%]	1 año y 8 meses	<i>Hjalmar Branting</i> <i>Rickard Sandler</i>	SAP
1926-1928	2 años y 4 meses	Carl Gustaf Ekman	FP
1928-1930 [1928 – 37%]	1 año y 8 meses	Arvid Lindman	M
1930-1932	2 años y 4 meses	Carl Gustaf Ekman Felix Hamrin	FP

[TABLA E] Primeros ministros y partidos en el gobierno de Suecia, 1911-1932

Fuente: elaboración propia a partir de datos de MISGELD, MOLIN Y ÅMARK, 1992: 447-448 y TILTON, 1991: 1-2
SAP: Partido Socialdemócrata; C: Partido del Centro; M: Partido Conservador; FP: Partido Liberal Popular.

Los años veinte comenzaron con un hito histórico en Suecia: *el primer gobierno enteramente socialdemócrata de la historia de Europa*. Su primer ministro fue, claro está, *Hjalmar Branting* (MARTINET, 1979: 76), quien se alzó con el cargo a raíz de la dimisión de *Edén* en marzo de 1920 y tras formar un gabinete con mayoría simple. Sin embargo, *Branting* no pudo continuar debido al retroceso electoral de los comicios de septiembre de 1920, en los que el SAP perdió once escaños⁵²⁴ (*Gráficas 44 y 45 y Tabla E*). Los resultados fueron muy

⁵²³Represión que incluyó los repugnantes asesinatos de *Rosa Luxemburgo* y *Karl Liebknecht* en enero de 1919 a manos de los *Freikorps*, milicias paramilitares de extrema derecha lanzadas contra los revolucionarios por el posteriormente nombrado ministro de Defensa en el gobierno socialdemócrata, *Gustav Noske*, quien contó con el consentimiento expreso del líder del SPD, *Friedrich Ebert* (ARRIZABALO, 2014: 198).

⁵²⁴Entre otras razones, por su postura, inaceptable para los sindicatos, ante el cierre patronal masivo de la SAF de abril en el sector de la construcción (ÅMARK, 1992: 72).

apretados y ningún partido quiso formar gobierno para los pocos meses que quedaban hasta la siguiente cita electoral regular, por lo que el rey tuvo que encargar un gabinete interino de coalición entre liberales y conservadores que sería liderado hasta febrero de 1921 por *Louis de Geer* (hijo) y, tras su abrupta deposición, por *Oscar von Sydow*, quien renunciaría tras los comicios de octubre de 1921, como estaba previsto.

El ascenso electoral del SAP en estas primeras convocatorias con sufragio universal, en las que subió más de cinco puntos y ganó dieciocho escaños respecto a las anteriores elecciones (*Gráficas 44 y 45*), permitieron a *Branting* formar un nuevo gobierno de mayoría simple y convertirse en primer ministro (y ministro de Exteriores, por añadidura). Sin embargo, la pérdida de la votación parlamentaria a favor de la mejora de la protección ante el desempleo y una serie de notables conflictos con los partidos de derechas en la conservadora Comisión Nacional de Desempleo (§V.5.1) en relación a varias huelgas hizo dimitir al gabinete en pleno en abril de 1923 (ESPING-ANDERSEN, 1985: 201). Su sucesor en el cargo fue el conservador *Ernst Trygger*, quien lo mantendría hasta las siguientes elecciones de 1924 (*Tabla E*). En ellas, el SAP dio un salto electoral similar al anterior, superando el 40% de los votos y situándose como fuerza política predominante, lo que permitió a *Branting* formar su tercer gabinete de mayoría simple, con varias y significativas nuevas incorporaciones entre sus miembros⁵²⁵ (*Gráficas 45 y 46 y Tabla E*). La enfermedad ya irreversible del histórico primer ministro lo obligó a dejar su puesto a principios de 1925, cargo que sería ocupado por el también socialdemócrata *Rickard Sandler* hasta su dimisión en 1926, de nuevo por no poder sacar adelante una ley más generosa sobre las prestaciones por desempleo y por negarse a aceptar el envío obligatorio de parados para reventar una huelga minera propuesto por la Comisión Nacional de Desempleo (*loc. cit.*; THERBORN, 1992: 19)⁵²⁶. Fue sucedido por un gobierno de mayoría simple formado por las dos facciones del liberalismo existentes en ese momento y liderado por *Carl Gustaf Ekman*, que se mantendría hasta que, después del avance de los conservadores y el retroceso de socialdemócratas y liberales en las desabridas elecciones de septiembre de 1928⁵²⁷, se viera forzado a dimitir y fuera sustituido por el líder de la derecha conservadora, el almirante e industrial *Arvid Lindman* (*Gráficas 45 y 46 y Tabla E*). En 1930, el gabinete *Lindman* renunció por la presión de socialdemócratas y liberales, de manera que *Ekman* vol-

⁵²⁵En este gobierno, *Branting* incluyó, además de figuras ya asentadas de la socialdemocracia sueca que llegarían a ser Primeros ministros, como *Per Albin Hansson* o *Rickard Sandler*, otros nombres nuevos que serían esenciales en el futuro del SAP. Entre ellos, *Ernst Wigforss* y *Gustav Möller*.

⁵²⁶En realidad, el sucesor natural de *Branting* debería haber sido *Fredrik Vilhelm Thorsson*, figura casi mítica del socialismo sueco, antiguo zapatero y radical defensor de los derechos de la clase trabajadora. Sin embargo, *Thorsson*, que fue ministro de Finanzas en los dos gobiernos socialdemócratas anteriores y principal referente del SAP tras *Branting*, cayó enfermo y murió en 1925, lo que obligó a los *socialdemokraterna* a tomar otras alternativas.

⁵²⁷Esta caída electoral del SAP fue consecuencia, según *Hansson*, de la fallida propuesta socialdemócrata para implantar un impuesto sobre las herencias (BERGSTRÖM, 1992: 137). Por cierto, la aspereza de las elecciones se debió, sobre todo, al enfrentamiento directo entre los *socialdemokraterna* y el Partido Agrario, antiguos y futuros socios de gobierno que protagonizaron las ya comentadas “elecciones cosacas” o *kosackval*, llamadas así por su rudeza (§IV.4.3.3, n. 509).

vió a ocupar el puesto de primer ministro hasta que un escándalo relacionado con la financiación ilegal de los *liberalerna* con dinero procedente de los dudosos negocios del aún más dudoso magnate *Ivar Kreuger* (§IV.4.1.4, n. 416) acabó con su mandato y su carrera política en agosto de 1932. Su anterior ministro de Finanzas, *Felix Hamrin*, completó los escasos dos meses que quedaban de legislatura hasta las elecciones de septiembre de 1932, que marcarían el inicio de una toda una época histórica (*Tabla E*).

IV.5 PERIODO DE ANÁLISIS: 1932-1983

El periodo que estudiaremos a continuación es, sin duda, el más relevante de la historia del capitalismo sueco y, por ende, el de mayor importancia para nuestra tesis. A lo largo del medio siglo largo que abarca, Suecia no sólo alcanzó niveles de desarrollo jamás soñados para un país semiperiférico y relativamente pobre de tardía incorporación al capitalismo, sino que lo hizo sobre la base de un modelo económico reformista de hondo calado no sólo en el ámbito escandinavo y europeo, sino en todo el mundo.

IV.5.1 PRODUCCIÓN, EXPLOTACIÓN, ACUMULACIÓN Y GANANCIAS

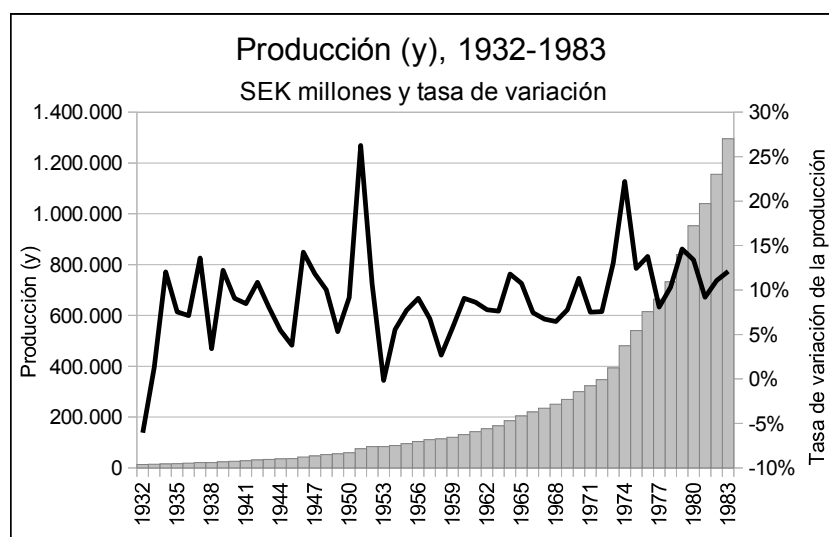
La crisis de los años treinta con la que finalizamos el análisis del periodo anterior (§IV.4.1.4) resultó finalmente mucho menos grave y más breve que en el resto de Europa (DAHMEIN, 1986: 96; EDVINSSON, 2005: 177, 243; PIPITONE, 1994: 114). Entre las razones que explican esto destacan la sensible devaluación de la *krona* de 1931 (*Gráfica 7*) y la asunción del papel de proveedor “neutral” de materias primas a ambos bandos —sobre todo, al alemán— antes y durante la Segunda Guerra Mundial⁵²⁸. De hecho, la recuperación tras la crisis fue tan rápida y enérgica (HOBBSBAWN, 1994: 101) que el crecimiento del producto se situó enseguida en tasas interanuales superiores al 5% (*Gráfica 46*) y el comercio exterior volvió a aumentar, aun a costa del empeoramiento de la balanza comercial (*Gráficas 50 y 51*).

Gracias a esta recuperación, la etapa que analizamos en este epígrafe se caracteriza por haber disfrutado de tasas de crecimiento muy *elevadas y estables* (*Gráfica 46*). En estos cincuenta y un años, la TMAA de la producción total nominal fue del 9,3%, más de dos veces y media la del periodo anterior (3,68%) y 1,6 veces la de toda la historia del capitalismo sueco de 1850 a 1983 (5,8%). Por otro lado, la desviación típica fue del 4,86%, menos del 60% de la del periodo anterior (8,33%) y casi tres puntos por debajo de la vigente desde 1850 (7,56%), mientras que el coeficiente de variación se situó en el 53,8%, dato extraordinariamente bajo en comparación con el de 1850-1932 (207%) o el de 1850-1983 (124,4%) (*Tabla B*).

Estas cifras reflejan lo que tantas veces se ha llamado, en la tan manida hipérbole religiosa, el “milagro sueco” (MAGNUSSON, 2002: 196), una etapa en la que el país no sólo logró eliminar el diferencial negativo que lo separaba del resto de economías desarrolladas de la Europa occidental en términos de producto per cápita, sino que le permitió superar a casi todas ellas

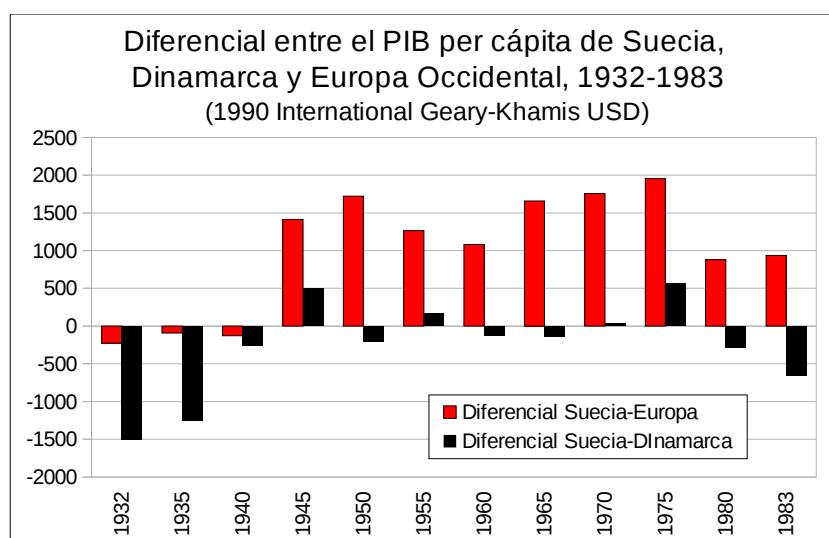
⁵²⁸ ABENDROTH, 1965: 134; ESPING-ANDERSEN, 1992: 44; RYNER, 2002: 61; STEINMO, 2010: 52-53; THERBORN, 1992: 30.

con creces, situándose entre los países más desarrollados del mundo (y alcanzando así, incluso, a Dinamarca, antaño enemigo militar y hogaño competidor de referencia en Escandinavia) (Hort, 2014: 200) (Gráfica 47).



[GRÁFICA 46] Producción (y), 1932-1983

Fuente: elaboración propia a partir de datos de EDVINSSON, 2005.



[GRÁFICA 47] Diferencial entre el PIB per cápita de Suecia, Dinamarca y Europa occidental, 1932-1983

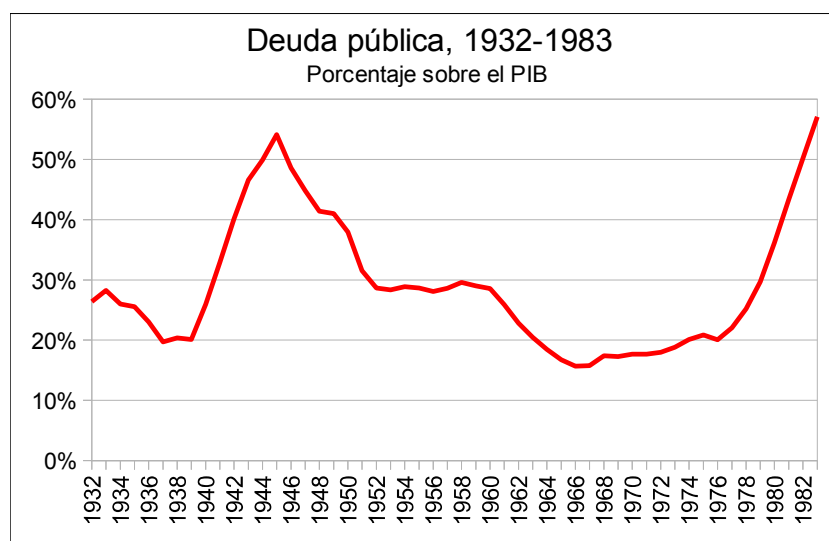
Fuente: elaboración propia a partir de datos de MADDISON

Países incluidos en Europa occidental: Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, Finlandia, Francia, Italia, Noruega, Países Bajos, Reino Unido, Suecia y Suiza

Lo más relevante, sin embargo, no fue sólo el crecimiento en términos numéricos, sino, sobre todo, su traducción en forma de mejora de la situación material de la clase trabajadora, tanto a través del salario directo como del indirecto y el diferido. Gracias, a esta bonanza económica, Suecia logró, a lo largo de estos años, una mejora inédita en la calidad de vida de sus ciudadanos, tanto en consumo como en coberturas sociales (MAGNUSSON, 2002: 200, 221).

Cabe recordar que el gasto público fue un factor de primer orden en este desarrollo, como puede comprobarse al analizar la evolución de los servicios públicos en la producción total

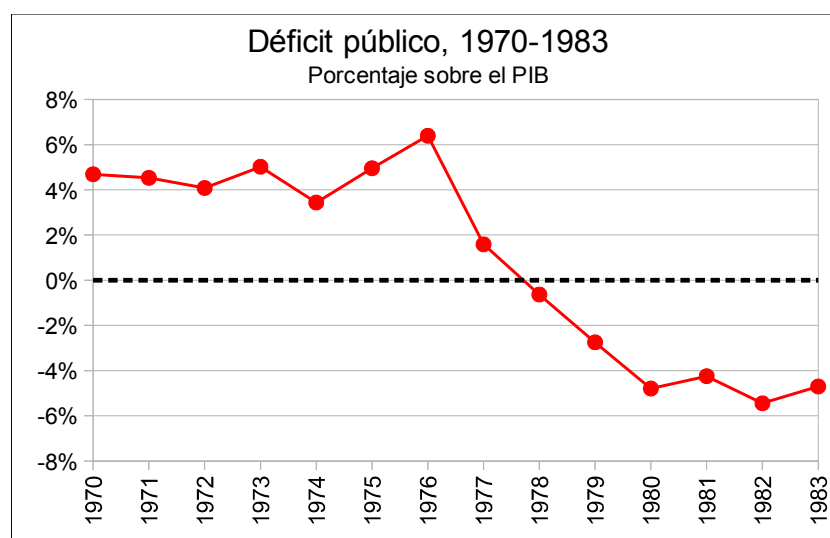
(Gráfica 53) y de la importancia del empleo estatal en el mercado laboral (Gráficas 78 y 88). El porcentaje que el gasto público representa sobre el producto total se cuadruplicó con creces de los primeros treinta a los primeros ochenta, al pasar del 15% aproximadamente a rangos superiores al 60%, muy por encima de la media del resto de países capitalistas desarrollados (ALBÅGE, 1986: 107; HORT, 2014: 104, 116, 137). Esta expansión y profundización de la actividad económica del Estado se hizo, además, con unas tasas de deuda pública moderadas y a la baja durante la segunda parte de los cuarenta, la década de los cincuenta y la primera mitad de los sesenta. A partir de 1966, la deuda revertirá su tendencia para comenzar un periodo de ligero, aunque constante ascenso hasta 1976, momento a partir del cual se produce una explosiva aceleración que elevará el porcentaje de deuda pública en 1983 al nivel más alto hasta entonces en toda la historia del Estado sueco (Gráfica 48) (HORT, 2014: 195).



[GRÁFICA 48] Deuda pública, 1932-1983

Fuente: elaboración propia a partir de datos de FREGERT Y GUSTAFSSON, 2007.

Esta explosión está relacionada, como es obvio, con la evolución del balance de las cuentas públicas, que mantuvo un notable superávit del 4-5% hasta 1976, momento en el que, al mismo tiempo, llegaría a su máximo y comenzaría un empeoramiento radical e inédito que en sólo cuatro años lo hundiría hasta un déficit del 5%, cifra que no mejoraría ya hasta 1983 (Gráfica 49). Entre las razones de este cambio de tendencia de la deuda y el déficit del Estado cuenta el incremento de las exigencias de las coberturas sociales y los servicios públicos que, a partir de mediados de los sesenta, cambiaron su vocación de garantizar mínimos universales para buscar mayores niveles de bienestar en medio de un escenario económico recesivo (ESPING-ANDERSEN, 1992: 51), así como las mayores exigencias en concepto de intereses de la deuda (BOSWORTH Y RIVLIN, 1987: 8, 32, 99). Sin embargo, el mayor problema fue la crisis de productividad, acumulación y ganancias de los setenta, que no sólo puso en serio peligro el pleno empleo por las graves dificultades de muchas empresas, sino que afectó enormemente a la recaudación fiscal (HORT, 2014: 220).



[GRÁFICA 49] Déficit público, 1970-1983

Fuente: elaboración propia a partir de datos de SCB

[www.scb.se/en_/Finding-statistics/Statistics-by-subject-area/Public-finances/General-statistics/Statistical-yearbook-Public-finances-in-Sweden/Aktuell-pong/160081/308795/]

Conviene recordar, en todo caso, que el endeudamiento del Estado sueco se produjo especialmente con acreedores extranjeros, lo que no sólo ayuda a explicar el crecimiento de la carga de intereses de la deuda pública, sino que evidencia el enorme excedente de fondos sin expectativas de rentabilidad en inversiones productivas que anegaría las economías capitalistas centrales de estos años, generando una expansión sin precedentes del capital ficticio en busca de réditos financieros (HARVEY, 1989: 168).

Gran parte del crecimiento económico de esta etapa se debió al decidido despegue del *comercio internacional* en todo el mundo, sobre todo con los países cuya reconstrucción posbélica reanimaría en gran medida la acumulación tras la guerra (HORT, 2014: 109). Para un país pequeño y abierto como Suecia, esta circunstancia supuso un enorme impulso para su potente y cada vez más sofisticada oferta exportadora⁵²⁹, en la que la proporción que las materias primas como el hierro, la madera y la pasta de papel representaban sobre el total fue cayendo paulatinamente en favor de los productos manufacturados y la maquinaria (BUENDÍA, 2011: 82-83; DAHMÉN, 1992: 111; ERIXON, 1997b: 101). El resultado de este proceso fue un continuo crecimiento de sus intercambios con el exterior, tanto en términos absolutos como en relación a la producción total (FELLMAN ET AL., 2008: 49). La evolución de esta dinámica se dio en tres fases: una importante caída durante la Segunda Guerra Mundial, una gran recuperación posterior hasta los primeros cincuenta, estabilidad durante dos décadas y, finalmente, un nuevo despegue a partir de los setenta que llevaría el grado de apertura comercial por encima

⁵²⁹Esta sofisticación no sólo permitió ofrecer productos más competitivos en los mercados exteriores, sino que protegió al sector exportador sueco de la incorporación de nuevos países productores de hierro y madera a partir de los cincuenta y de las consecuentes caídas de precios (ARNAUD, 1971: 82-84). Por otro lado, la industria sueca de bienes de consumo, que iniciaba su expansión en los años treinta, fue convenientemente resguardada de la competencia exterior a través de diversas políticas proteccionistas que le permitieron desarrollarse hasta lograr niveles suficientes de competitividad (ERIXON, 1997b: 40).

de 60%, cifra inédita en la historia del país. Por su parte, tras el enorme superávit comercial del 45 y la grave crisis de la *krona* del 47⁵³⁰ (Gráfica 52), la tasa de cobertura se mantuvo desde los primeros cincuenta⁵³¹ en cotas de equilibrio comercial estables hasta la década de los setenta, periodo en el que las exportaciones sufrieron un sensible deterioro provocado por diversos factores, entre los que destacan el auge de los costes laborales unitarios y la evolución de la economía internacional⁵³² (EDVINSSON, 2005: 245; PONTUSSON, 101-102) (Gráficas 50 y 51).



[GRÁFICA 50] Exportaciones e importaciones, 1932-1983

Fuente: elaboración propia a partir de datos de SHNA

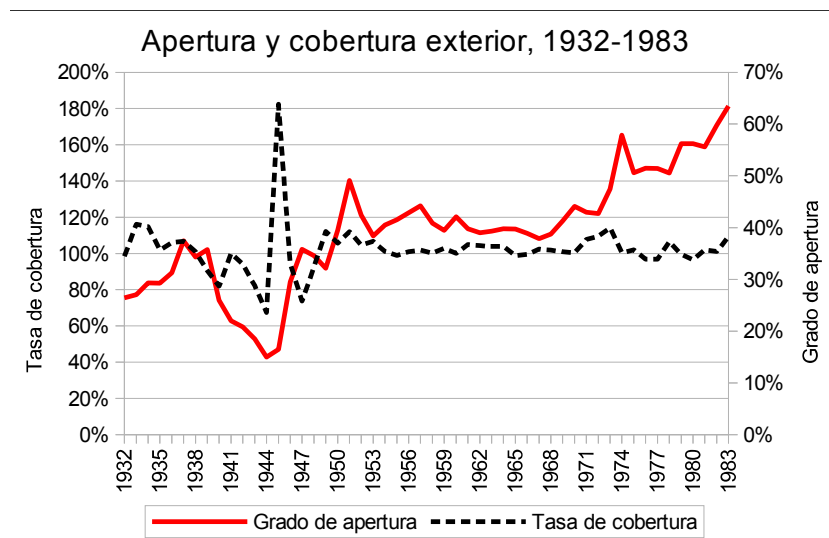
La evolución de la *krona* durante esta etapa histórica estuvo marcada en sus primeros años por una política cambiaria antiinflacionista en el periodo de entreguerras y por un control restrictivo en los primeros compases de la posguerra pensado para enfriar el recalentamiento y la subida de precios derivados de la inesperada recuperación tras el conflicto. Así,

⁵³⁰Crisis que agotó las reservas del *Riksbank* y el prestigio político del entonces ministro de Comercio, *Gunnar Myrdal*, cuyo ascendente en el SAP se vería mermado a favor del ministro de Finanzas, *Ernst Wigforss*, con las consecuencias que esto tendría para las futuras tendencias ideológicas del partido (TILTON, 1991: 148-149).

⁵³¹A la recuperación de la tasa de cobertura en los últimos años cuarenta no fueron ajenas, por supuesto, las restricciones a la importación impuestas por el gobierno en 1947 y mantenidas hasta 1954, que favorecieron enormemente, entre otras, a la industria sueca del automóvil (ERIXON, 1997b: 42).

⁵³²Por un lado, los costes laborales unitarios aumentaron nada menos que un 14% de 1974 a 1978 para acumular una subida a lo largo de toda la década del 5% (Gráfica 83). Por otra parte, la explotación sistemática de nuevos yacimientos de hierro a costes inalcanzables para el mineral sueco en países como Australia o Brasil a partir de los setenta y la competencia irrefrenable de Japón en siderurgia y astilleros desde los sesenta provocaron graves perjuicios para este tipo de industrias en Suecia (PONTUSSON, 1992: 106). En tercer lugar, la apertura de nuevos espacios de explotación de la fuerza de trabajo en países de la periferia del sudeste asiático con niveles salariales y condiciones laborales intratables afectaron enormemente a las exportaciones (DAHMEIN, 1992: 121; HEILBRONER, 1980: 5), si bien fue un fenómeno aprovechado ampliamente por muchos de los mayores capitales suecos, que iniciaron un rápido e irreversible proceso de internacionalización por la vía de la inversión extranjera directa en países de bajos costes salariales (SV.6.1.2.a). Y, además, la economía sueca era muy dependiente del petróleo, por lo que las alzas en el precio del barril en 1973 y 1979 tuvieron un enorme impacto en su balanza de pagos (HEILBRONER, 1980: 5; PONTUSSON, 1992: 101; REHN, 1981: 31; REHN, 1989: 209). Todos estos factores hicieron que sectores como la minería, los astilleros, el acero, la madera, el papel o el automóvil, tradicionalmente los más competitivos de Suecia y los que concentraban el grueso de las exportaciones, sufrieran grandes perjuicios derivados de la crisis (ALBÄGE, 1986: 109-110; FELLMAN ET AL., 2008: 52-53; LEFOURNIER, 1981: 10; REHN, 1981: 31; REHN, 1986: 163). El resultado conjunto de estas circunstancias fue un empeoramiento de la relación real de intercambio, que pasaría de un índice de 138,4 en 1960 a 105,7 en 1983 (2010=100), lo que provocaría, entre otras cosas, una sensible pérdida de cuota de mercado mundial de las exportaciones suecas, que pasó del 2,4% en 1970 al 1,5% en 1981 (AMECO).

tras anclar unilateralmente la *krona* con la libra esterlina en 1933, se decidió cambiar la moneda de referencia al dólar estadounidense en 1939, para evitar el contagio de las altas tasas de inflación del Reino Unido. El *Riksbank* llevó a cabo dos revaluaciones puntuales: la de 1939 frente a la moneda británica como resultado de la paridad acordada con el dólar, y la de 1946, que disminuyó el valor de la moneda sueca respecto al resto de divisas en un 14,3%. Además, hubo un episodio de devaluación sobrevenida de la *krona* frente al dólar y al resto de divisas europeas a raíz de la depreciación en 1949 de la libra a la que estaba anclada⁵³³, fenómeno que resultó especialmente favorable para grandes compañías exportadoras de materias primas y productos tecnológicos⁵³⁴.



[GRÁFICA 51] Apertura y cobertura exterior, 1932-1983

Fuente: elaboración propia a partir de datos de SHNA

Grado de apertura = $(X+M)/\text{PIB}$; tasa de cobertura = X/M

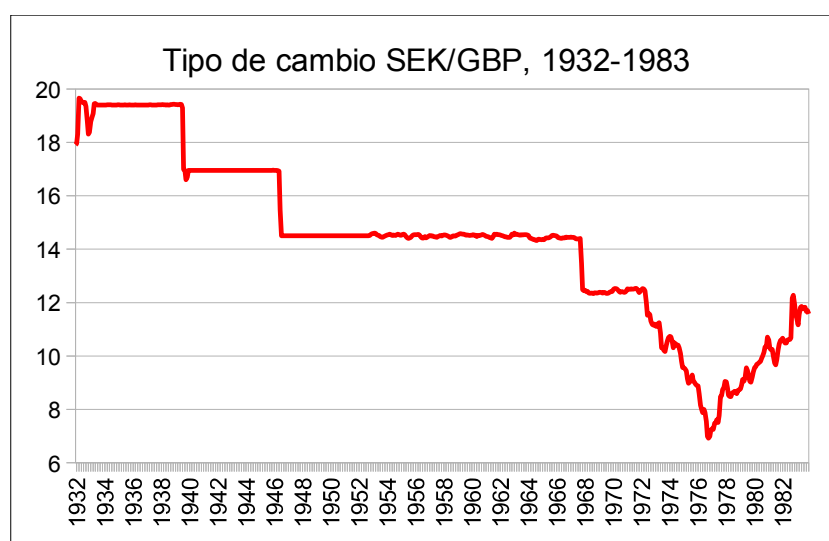
En 1951, Suecia decidió sumarse al patrón dólar-oro establecido en Bretton Woods, lo que hizo que el tipo de cambio de la *krona* se mantuviese estable frente al dólar, la libra y el resto de monedas europeas durante más de dos décadas. Hasta que la implosión del insostenible sistema monetario internacional, y menos de un año después de la abolición *de facto* del patrón dólar-oro dictada por la inconvertibilidad del dólar declarada por *Nixon* en agosto de 1971 (ARRIZABALO, 2014: 354-361), el gobierno sueco decidió eliminar los controles de cambio en vigor desde la Segunda Guerra Mundial (BOSWORTH Y RIVLIN, 1987: 105) y el *Riksbank* dejó flotar oficialmente la *krona*.

Inmediatamente después del final del patrón dólar-oro, Suecia ingresa en el sistema multilateral europeo de cambios conocido como *serpiente monetaria en el túnel*, lo que le permitiría mantener un tipo fijo, entre otras divisas, con el marco alemán, aunque no evitaría una creciente apreciación respecto de la libra (Gráfica 52). Sin embargo, los problemas de infla-

⁵³³El resultado fue una depreciación del 30% frente al dólar y de alrededor del 15% en relación a las divisas de los principales competidores de las compañías exportadoras suecas (ERIXON, 2005: 17; PONTUSSON, 1992: 53).

⁵³⁴DAHMEÉN, 1992: 119; ERIXON, 1997b: 42; riksbank.se/en/The-Riksbank/History/Important-date/20th-century.

ción y competitividad de la economía sueca desde los primeros años setenta (*Gráfica 73*) hicieron que el gobierno solicitara al resto de participantes en el mecanismo de tipos de cambio la posibilidad de devaluar la *krona* un 10% frente a la cesta de divisas europeas de referencia, lo que, al ser denegado, empujó al abandono de la serpiente monetaria por parte de Suecia en 1977 (THERBORN, 1991: 330). Ese mismo año, y tras haber sido devaluada un 3% el año anterior frente al marco alemán, la *krona* se devaluaría en otras dos ocasiones: primero un 6% y, después, otro 10%. Desde entonces, se estableció una paridad propia para la *krona* respecto a una cesta de divisas estructurada en función de la relevancia de cada país como competidor internacional de Suecia (ERIXON, 2005: 27). Sin embargo, lo cierto es que en los ochenta, época en la que a los problemas de competitividad se unirían los presupuestarios, se producirían dos nuevas devaluaciones de importancia: una en 1981, del 10%, y otra en 1982, del 16% (ALBÅGE, 1986: 110; LANE, 1991: 14; STEPHENS, 1995: 15). El resultado de este complicado periodo que abarca desde 1976 hasta 1982 fue una devaluación global de la moneda sueca de casi el 40%⁵³⁵ (*Gráfica 52*). Aun con las desventajas obvias de este tipo de política cambiaria en lo tocante a la inflación, lo cierto es que esta estrategia acabaría revelándose fundamental para apuntalar la maltrecha competitividad de las exportaciones suecas, enormemente amenazada por la subida de los costes laborales unitarios y la inestabilidad internacional⁵³⁶ (§IV.5.1).



[GRÁFICA 52] Tipo de cambio SEK/GBP, 1932-1983

Fuente: elaboración propia a partir de datos del Riksbank recogidos por H. Lobell, J. Bohlin y R. Edvinsson. [www.riksbank.se/en/The-Riksbank/Research/Historical-Monetary-Statistics-/Exchange-rates/ (2/7/2014)].

El periodo 1932-1983 confirma y desarrolla cuatro procesos que habían comenzado en la etapa de industrialización y ahora se muestran en toda su plenitud (*Gráfica 53*):

- (1) Por un lado, el peso de la industria continua creciendo con ciertos altibajos hasta alcanzar un porcentaje máximo del 44% en 1951, año en el que llega a superar al sector servicios. Durante el resto de los cincuenta y hasta el último tercio de los sesenta, se mantiene por

⁵³⁵FELLMAN ET AL., 2008: 53; GILL, 1989: 64; MARTIN, 2000: 239; PONTUSSON, 1994: 35; VARTAINEN, 1998: 34.

⁵³⁶BOSWORTH Y RIVLIN, 1987: 17; HORT, 2014: 222; MARTIN, 2000: 239-243; MISGELD, MOLIN Y ÅMARK, 1992: 431.

encima del 40%. Los rubros más dinámicos durante esta etapa fueron los de ingeniería, electrodomésticos, electrónica, fabricación de automóviles, construcción de barcos, elaboración de papel y derivados o la industria farmacéutica, actividades cuyo éxito en los mercados internacionales fue enorme gracias a la elevada productividad y competitividad de las empresas exportadoras suecas (FELLMAN ET AL., 2008: 50; MAGNUSSON, 2002: 208). Fueron los años dorados de compañías⁵³⁷ como *Separator*, *ASEA*, *Astra*, *Atlas Copco*, *Electrolux*, *Ericsson*, *Saab*, *Scania*, *SCA*, *SFK* y, sobre todo, *Volvo*. No obstante, ya en los últi-

⁵³⁷*Separator*, que cambiaría su nombre por el de *Alfa Laval* en 1963, fue fundada por *Gustav de Laval* en 1883 a partir de su separador lácteo (§IV.4.1.1, n. 404) (ERIXON, 1997b: 13). En 2014, ocupó el 16º lugar entre las mayores empresas de Suecia por valor bursátil.

ASEA fue fundada en 1891 y pronto destacó en el campo de la electricidad. Se fusionó en 1988 con la compañía suiza *Brown, Boveri & Cie*, lo que dio lugar al nacimiento del grupo *ABB* (*Asea Brown Boveri*). Puede leerse una detallada historia de esta empresa en FELLMAN ET AL., 2008: 104-136.

Astra es una compañía farmacéutica de peso mundial fundada en 1913. Tras la fusión con la británica *Zeneca* en 1999, ha pasado a formar parte del grupo multinacional *AstraZeneca*. En la actualidad, está radicada en el Reino Unido, donde ocupa la octava posición entre todas las empresas del país por valor bursátil.

Atlas Copco, originalmente llamada *Atlas*, fue fundada en 1873 y, tras dedicarse a la producción de equipamiento ferroviario para el mercado nacional, pronto se concentró en un material de extracción para la minería de gran éxito comercial, hasta llegar a ser el segundo mayor fabricante mundial de este producto en los primeros años sesenta (ERIXON, 1997b: 13, 31, n. 44). En la actualidad, es la cuarta empresa sueca por valor bursátil.

Electrolux es uno de los mayores vendedores de electrodomésticos del mundo. Sus orígenes, situados en la primera década del siglo XX, están ligados a las aspiradoras, producto en el que ha destacado como líder global durante décadas, y también a los frigoríficos (ERIXON, 1997b: 16-17, 30). Hoy en día, esta multinacional es propietaria de marcas como *AEG*, *Corberó*, *White-Westinghouse*, *Zanussi* o, claro está, *Electrolux*. En 2014, ocupó la sexta posición entre las empresas suecas por facturación.

Ericsson fue fundada en 1876 por *Lars Magnus Ericsson* sobre la base de sus innovaciones en la telefonía fija (§IV.4.1.1, n. 404) (ERIXON, 1997b: 13). En la actualidad, es la segunda mayor empresa del país por facturación y la tercera por valor bursátil.

Saab, cuyo nombre original era *Svenska Aeroplan AB*, es una empresa de aeronáutica fundada en 1937 (ERIXON, 1997b: 17). De 1969 a 1995, mantuvo una fusión con *Scania*, hasta que ambas fueron separadas de nuevo. Su filial, *Saab Automobile*, se creó en 1945 y se convertiría, al igual que *Volvo*, en un fabricante de automóviles de gran éxito mundial (*ibidem*: 30). No obstante, en los noventa fue adquirida por *General Motors*, que la vendería a su vez al fabricante holandés *Spyker* en 2010.

Scania, que recibe su nombre de la provincia del Sur de Suecia en la que se encuentra Malmö, ciudad donde se fundó en 1891, es un fabricante de camiones y maquinaria pesada reconocido mundialmente. Se fusionó en 1911 con otra compañía sueca similar con la que formaría *Scania-Vabis* hasta 1969, año en el que, como acabamos de ver, se uniría a *Saab* (ERIXON, 1997b: 17). *Scania* volvería a ser una empresa individual con su nombre original en 1995. En la actualidad, el grupo *Volkswagen* es propietario de más del 70% de sus acciones.

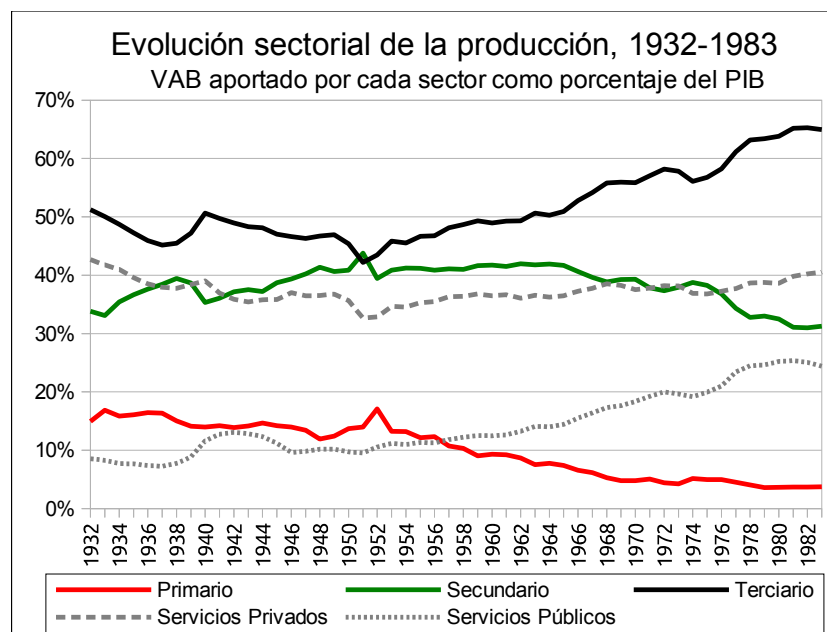
SCA (*Svenska Cellulosa Aktiebolaget*) es una compañía sueca dedicada a la elaboración y venta de productos de higiene y de pulpa y pasta de papel. Fue fundada en 1929 por el polémico *Ivar Kreuger* (§IV.4.1.4, n. 416) y, desde su caída en 1932, está controlada por el *Handelsbanken*. En la actualidad, posee casi tres millones de hectáreas de suelo forestal, lo que la convierte en el mayor propietario privado de este tipo de terreno, y es la octava empresa sueca por facturación.

SFK fue fundada, entre otros, por *Sven Wingqvist*, el inventor del rodamiento, en 1907 y desde sus inicios se convirtió en líder mundial en la fabricación y venta de este producto. En 2014, fue la 15ª mayor empresa de Suecia por valor bursátil.

Volvo fue fundada en 1927, primero como filial de *SKF* y, a partir de 1935, como compañía independiente (ERIXON, 1997b: 18, n. 27). Esta empresa, además de ser la única gran multinacional ajena a la esfera de poder de los *Wallenberg* durante el periodo de análisis (1932-83), ha sido el buque insignia del modelo exportador, tecnológicamente avanzado, altamente competitivo y de elevada productividad de la economía sueca durante el siglo XX y uno de los mayores exportadores mundiales de automóviles (ERIXON, 1997b: 30). Junto a *Saab*, formó un duopolio nacional durante más de dos décadas hasta que, a raíz de los problemas que la crisis de los setenta empezaba a evidenciar para el futuro de ambas, su carismático presidente, *P.G. Gyllenhammar*, y la familia *Wallenberg*, propietarios, como hemos visto, de *Saab* y *Scania*, trataron de promover en 1977 la fusión de ambas en un único fabricante sueco de automóviles. Esta operación, que finalmente no llegaría a buen puerto por la negativa final de los directivos de *Saab*, habría supuesto la creación de un nuevo monopolio nacional (ERIXON, 1997b: 53; THERBORN, 1991, 323). A partir de entonces, *Volvo* siguió una suerte parecida a la de *Saab*, de manera que en la actualidad es

mos años sesenta, comienza un declive paulatino relacionado con la relativa desindustrialización del país⁵³⁸ (EDVINSSON, 2005: 164).

- (2) En segundo lugar, podemos ver cómo el ascenso del sector terciario es imparable desde los años cincuenta, hasta tal punto que llegará a abarcar el 65% de la economía en 1983 (FELLMAN ET AL., 2008: 49-60).



[GRÁFICA 53] Evolución sectorial de la producción, 1932-1983

Fuente: elaboración propia a partir de datos de EDVINSSON, 2005.

- (3) En tercer lugar, se observa cómo la importancia del Estado en la actividad económica crece enormemente hasta llegar a suponer la cuarta parte de la producción nacional al final del periodo, lo que implica casi triplicar su peso relativo en la economía respecto a 1932 (EDVINSSON, 2005: 148). Es a partir de los últimos años sesenta y los primeros setenta cuando la economía sueca empieza a destacar claramente entre el resto de países capitalistas desarrollados por el tamaño de su Estado (VARTIAINEN, 1998: 22).
- (4) Y, por último, vemos cómo la importancia relativa del sector primario continúa su imparable decadencia gracias, entre otros factores, a su creciente productividad, hasta verse en 1983 reducida al 3,8%, una cuarta parte de la que tenía en 1932.

Otro fenómeno que continua desarrollándose de forma imparable desde los inicios del capitalismo en Suecia es la tendencia creciente a la monopolización de los capitales en los sectores más competitivos, es decir, en los rubros exportadores. A partir del cambio estructural

propiedad del grupo chino *Geely*, al que fue vendida en 2010 por *Ford*, que a su vez la había adquirido en 1999. Hoy en día, es la empresa con domicilio fiscal en Suecia que tiene mayor facturación. Se puede ver una breve reseña del espectacular crecimiento de esta empresa durante el periodo de análisis en ALEXOPOULOS Y COHEN, 2003: 340. (Todos los datos indicados de facturación, beneficios, activos y valor bursátil de las empresas mencionadas proceden de *forbes.com*).

⁵³⁸Sobre el debate abierto acerca del concepto de desindustrialización, de sociedad postindustrial y de una hipotética tercera revolución industrial y su relación con el capitalismo sueco, cuestión en la que no pretendemos entrar por situarse fuera del ámbito temporal de esta tesis, ver EDVINSSON, 2005: 154-165, 286; y MAGNUSSON, 2002.

hacia una mayor sofisticación industrial, los capitales dominantes dejan de pertenecer a los sectores de extracción de mineral de hierro y madera para situarse mayoritariamente en la manufactura y la tecnología, donde continuará el proceso secular de centralización y concentración del capital⁵³⁹. Así, el grado de concentración del capital alcanzado en Suecia llega a niveles muy elevados y superiores a los del resto de países desarrollados (BUENDÍA, 2011: 73).

La división de este periodo de análisis en distintas fases para facilitar el estudio puede hacerse de dos formas igualmente factibles y justificables: según el proceso de capitalización, tal y como hacíamos en el análisis del periodo preliminar (1850-1932), o atendiendo a la evolución de las tasas de plusvalor y ganancia. La primera forma supondría establecer tres etapas de parecida duración: una caracterizada por un potente desarrollo del grado de capitalización (1932-53), otra en la que se produciría una retracción en esta dinámica (1953-71) y una tercera en la que se impone de nuevo una tendencia al alza (1971-83). Esta división basada primordialmente en el *coeficiente capital-producto nuevo* es muy útil para comprobar la evolución de la estructura productiva en función del desarrollo de la acumulación, que es su palanca clave. Por esta razón, era el criterio que empleábamos en el periodo preliminar, en el que el capitalismo sueco despegaba y toma forma.

Sin embargo, creemos que en este periodo de análisis (1932-83) resulta más interesante y fructífero prestar atención al desempeño de las *tasas de plusvalor y ganancia*. En primer lugar, porque son las que dan pie a comprender de la mejor manera posible las condiciones que permitieron y estimularon el desarrollo del llamado Modelo Sueco. Y, en segundo lugar, porque abre las puertas a una reflexión más rigurosa acerca de los límites insuperables de ese proceso, cuestión que es justamente la esencia que da sentido al conjunto de nuestra tesis. A partir de este criterio, distinguimos tres etapas: 1932-39, 1939-78 y 1978-83.

IV.5.1.1 PRIMERA ETAPA: 1932-1939

IV.5.1.1.a Acumulación e inversión

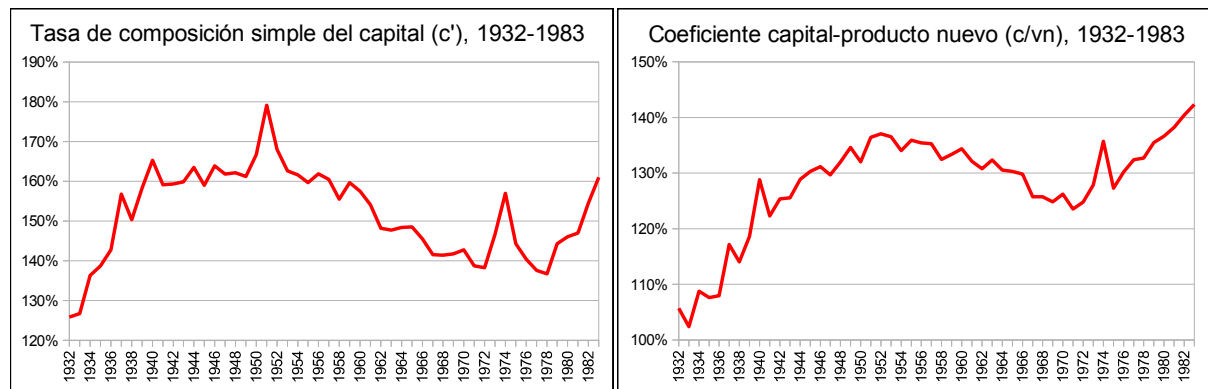
A lo largo de este periodo, se desarrolla un potente proceso de capitalización sólo comparable en sus ritmos de crecimiento con los treinta años finales del siglo XIX en los que se fraguó la industrialización del país⁵⁴⁰. El coeficiente capital-producto nuevo (c/vn) aumentó un 12,18% —del 106 al 119%—, en una línea ascendente prácticamente ininterrumpida durante siete años, al tiempo que la tasa de composición simple del capital (c') se incrementaba más del doble en comparación, del 126% al 158% (+ 25,8%) (*Gráficas 54-55 y 56*). Esta dinámica se debe a que el capital constante aumenta a mayor ritmo que el valor nuevo producido,

⁵³⁹Se calcula que, de 1945 a 1960, las diez mayores empresas de Suecia pasaron de ocupar al 10% de población activa del sector secundario al 15%, mientras que las estimaciones para las veinte más grandes son del 15 y el 22%, respectivamente (BUENDÍA, 2011: 72).

⁵⁴⁰En aquellas tres décadas, la TMAA de c/vn fue del 1,53%, mientras que en los siete años incluidos en esta primera etapa, llegó al 1,65%.

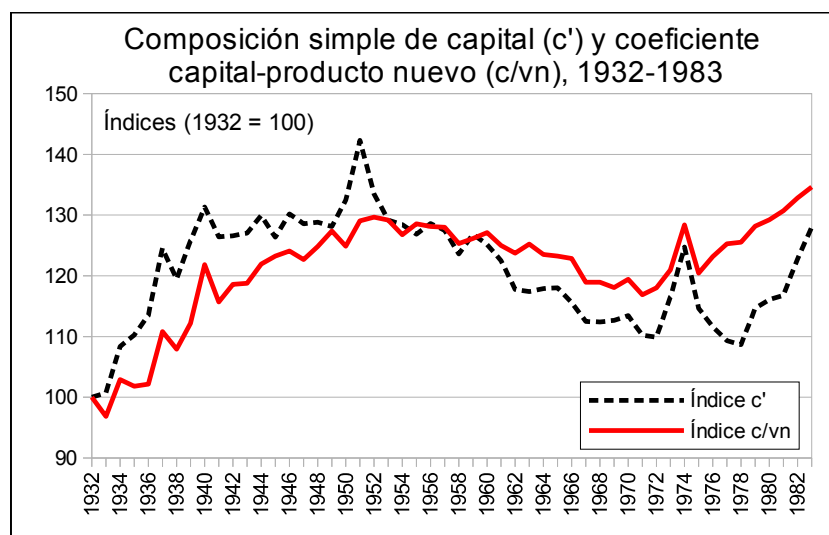
y éste lo hace más rápido que el capital variable y, además, a que la tasa de plusvalor se expande muy notablemente durante este septenio, como luego veremos⁵⁴¹.

La composición global del capital (k') crece a un ritmo acelerado tras la caída de 1932 hasta superar el 60% en apenas cuatro años, cifra sobre la que se mantendrá durante casi treinta años y que representa su máximo valor en la historia del capitalismo sueco (*Gráfica 57*).



[GRÁFICAS 54-55] Tasa de composición simple del capital (c') y coeficiente capital-producto nuevo (c/vn), 1932-1983

Fuente: elaboración propia a partir de datos de EDVINSSON, 2005.



[GRÁFICA 56] Tasa de composición simple del capital (c') y coeficiente capital-producto nuevo (c/vn), 1932-1983 (índices)

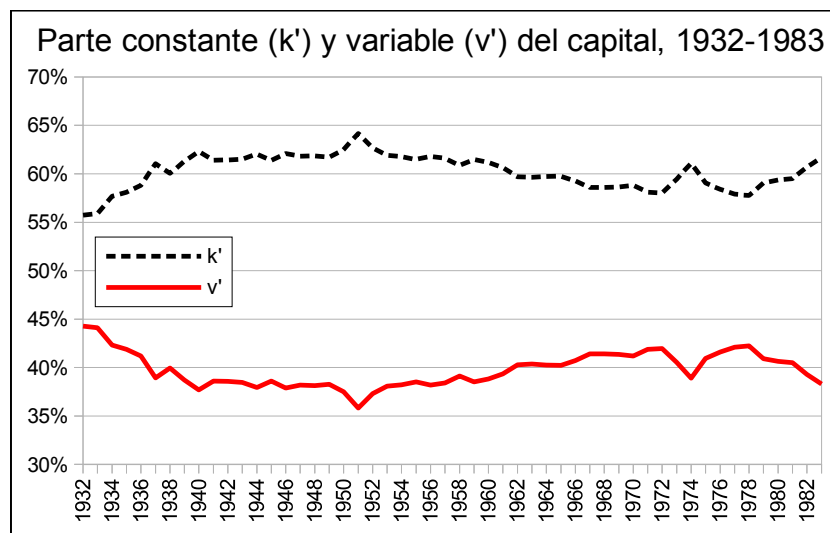
Fuente: elaboración propia a partir de datos de EDVINSSON, 2005.

Este periodo de fuerte capitalización viene dado, obviamente, por un proceso de incremento de las cuatro ratios relacionadas con la inversión de capital: la tasas de capitalización, inversión, crecimiento del capital y acumulación. Tanto tc como ta aumentan más del 60%, mientras que ti se duplica con creces (EDVINSSON, 2005: 209). Por el contrario, tk , aunque desarrolla una dinámica parecida, al verse influida por la evolución del plusvalor que luego vere-

⁵⁴¹En estos siete años, c crece un 82%, vn , un 62% y v , un 45%. Además, pv' aumentó del 19 al 28% (+49%). Todo ello evidencia que estamos ante un ejemplo del caso 1.1 explicado al analizar la relación entre c' y c/vn (Tabla A).

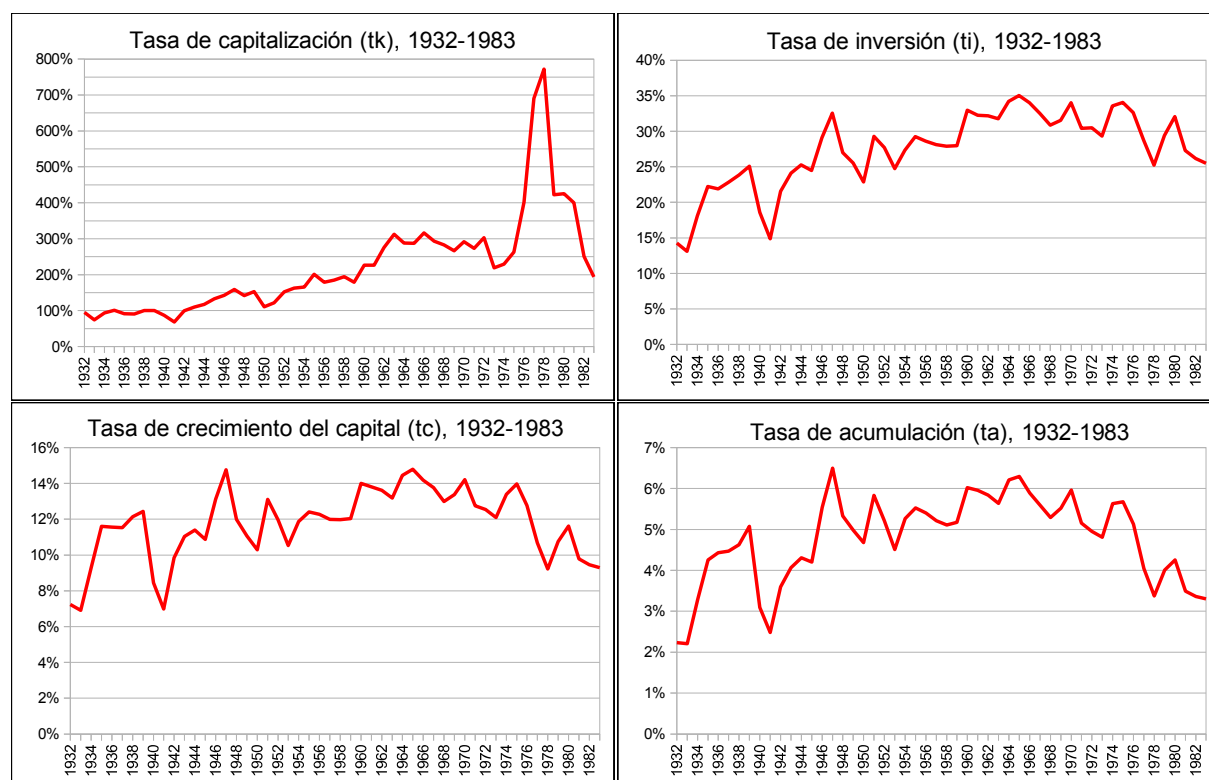
mos, concluye este primer ciclo sólo un 5% por encima de sus valores originales de 1932 (Gráficas 58-59-60-61).

A lo largo de estos siete años, el gran crecimiento del grado de mecanización, de un 57%, no fue acompañado por la productividad (πft), que se elevó un 43%, lo que también explica el auge de c/vn que hemos comentado (Gráfica 62).



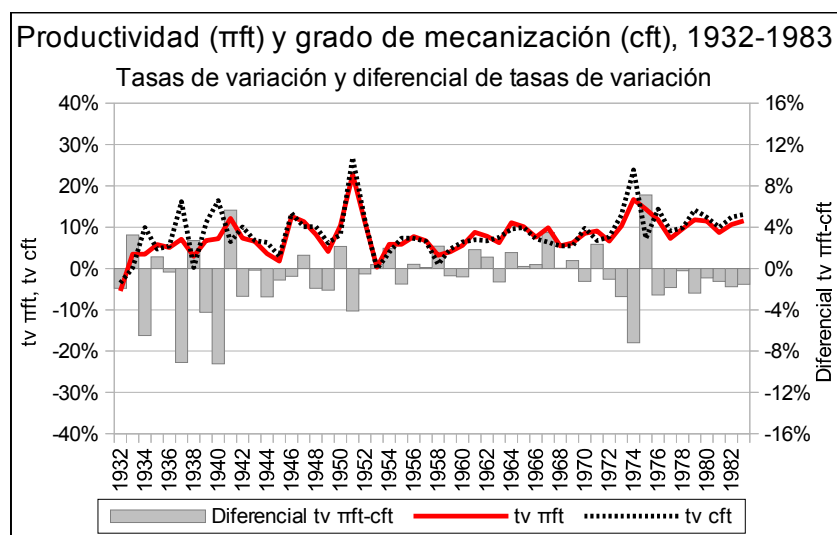
[GRÁFICA 57] Parte constante (k') y variable (v') del capital, 1932-1983

Fuente: elaboración propia a partir de datos de EDVINSSON, 2005.



[GRÁFICAS 58-59-60-61] Tasas de capitalización (tk), inversión (ti), crecimiento del capital (tc) y acumulación (ta), 1932-1983

Fuente: elaboración propia a partir de datos de EDVINSSON, 2005.



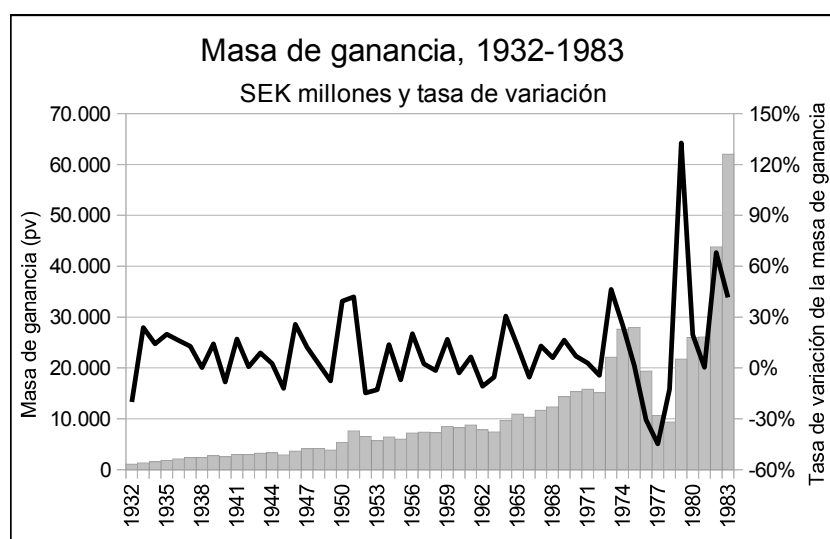
[GRÁFICA 62] Productividad (πft) y grado de mecanización (cft), 1932-1983

Fuente: elaboración propia a partir de datos de EDVINSSON, 2005.

$$c/vn = \frac{cft}{\pi ft}$$

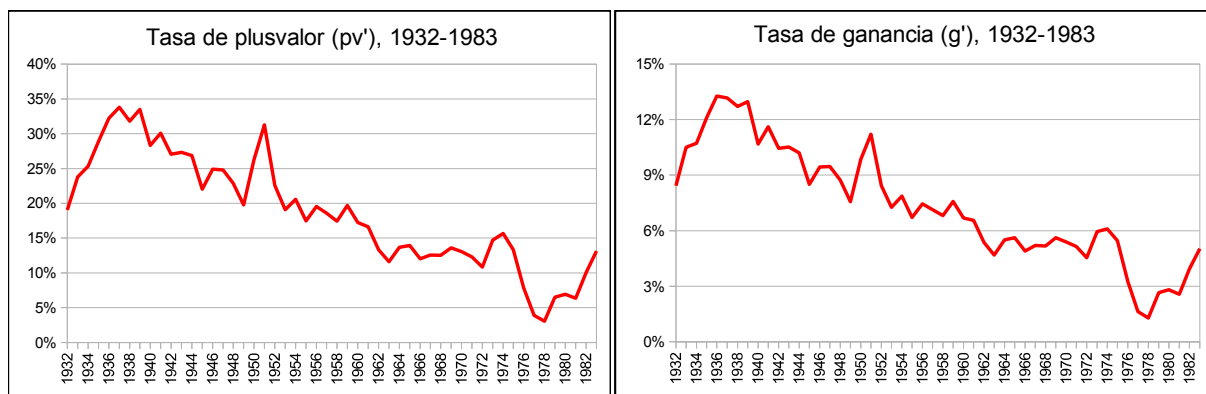
IV.5.1.1.b Explotación y ganancias

Las ganancias del capital experimentan una fase expansiva de gran alcance que les permite recuperar los niveles perdidos durante la segunda mitad de los años veinte y los primeros treinta. Hasta 1936, la tasa de explotación (pv') crece un 69% al pasar del 19% al 32% en sólo cuatro años, en línea con un aumento importante de la ganancia relativa (gr), que aumenta más del 50% (Gráficas 64 y 69). La razón se encuentra, obviamente, en que a lo largo de estos cuatro años se registra un notable y continuo diferencial positivo entre el crecimiento de la productividad y el del salario medio, puesto que la primera experimenta un auge del 19% frente al 7% del segundo (Gráfica 67). Esto hace que la masa de ganancia (pv) prácticamente se duplique, frente a un alza del 29% del valor nuevo producido (Gráfica 63).



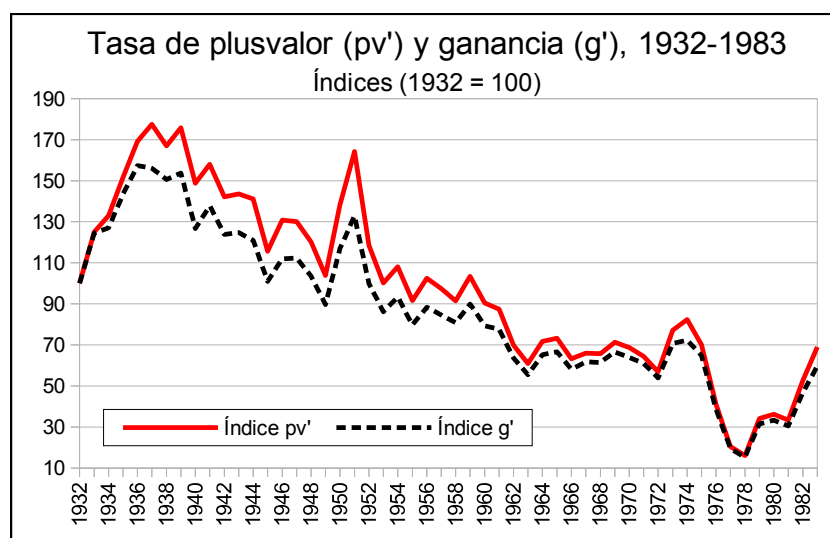
[GRÁFICA 63] Masa de ganancia, 1932-1983

Fuente: elaboración propia a partir de datos de EDVINSSON, 2005.



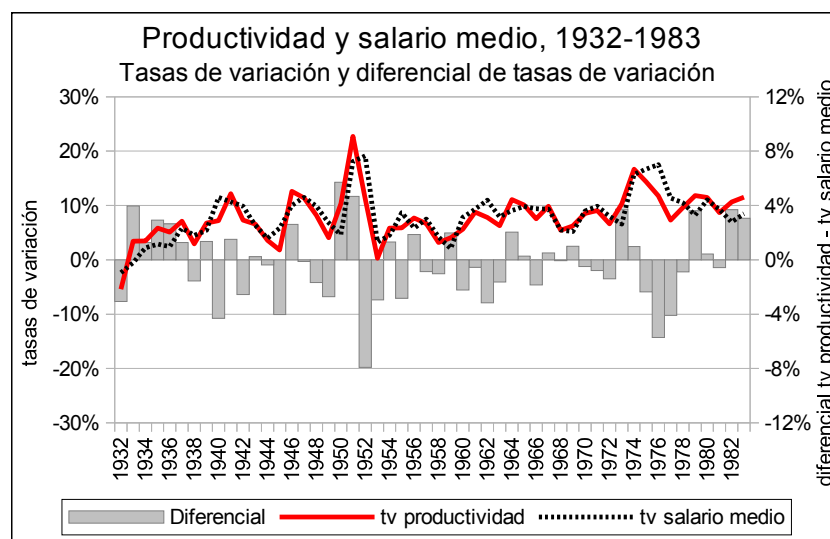
[GRÁFICAS 64-65] Tasa de plusvalor (pv') y tasa de ganancia (g'), 1932-1983

Fuente: elaboración propia a partir de datos de EDVINSSON, 2005.



[GRÁFICA 66] Tasa de plusvalor (pv') y tasa de ganancia (g'), 1932-1983 (índices)

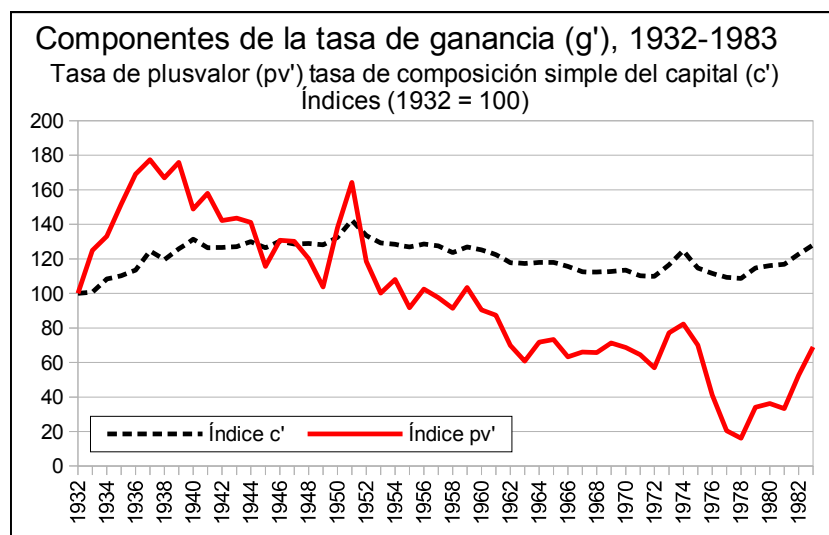
Fuente: elaboración propia a partir de datos de EDVINSSON, 2005.



[GRÁFICA 67] Productividad y salario medio, 1932-1983

Fuente: elaboración propia a partir de datos de EDVINSSON, 2005.

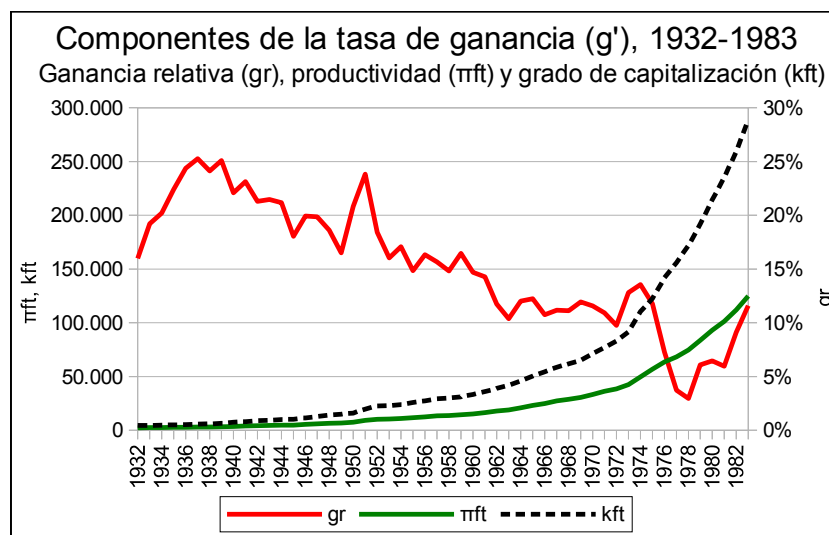
El gran crecimiento de la composición del capital hace que la explosión de pv' no se transmita íntegramente a la tasa de ganancia (Gráficas 66 y 68), aunque ésta pasa del 8,4% al 13,3% (+57%) (Gráfica 65). Asimismo, el crecimiento de la productividad es ligeramente superior al del grado de capitalización, lo que hace que la variación de la ganancia relativa se transfiera ligeramente incrementada a g' (Gráfica 69). Otra dinámica que también permite explicar el alza de g' es la relación entre la tasa de crecimiento del capital (tc) y la tasa de capitalización (tk), puesto que la primera sube un 51% y la segunda cae un 4% (Gráfica 70).



[GRÁFICA 68] Componentes de la tasa de ganancia (g'): tasas de plusvalor (pv') y de composición simple del capital (c'), 1932-1983

Fuente: elaboración propia a partir de datos de EDVINSSON, 2005.

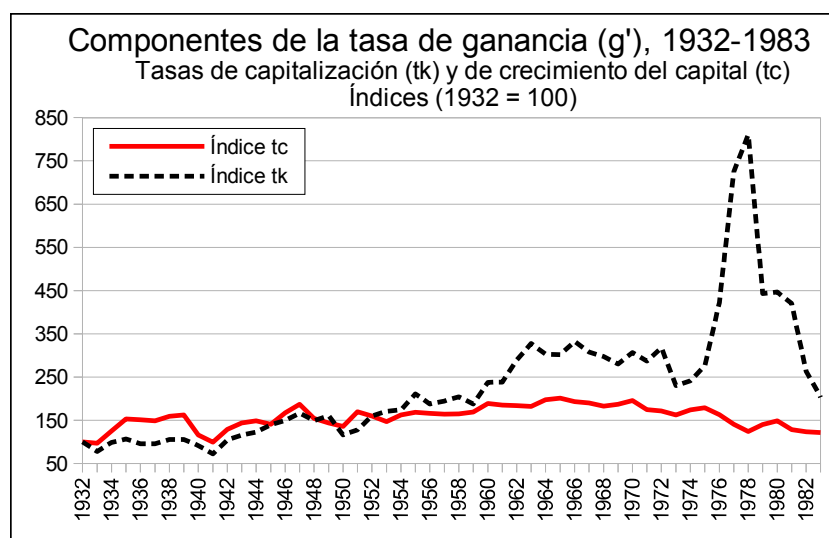
$$g' = \frac{pv'}{c' + 1}$$



[GRÁFICA 69] Componentes de la tasa de ganancia (g'): ganancia relativa (gr), productividad (πft) y grado de capitalización (kft), 1932-1983

Fuente: elaboración propia a partir de datos de EDVINSSON, 2005.

$$g' = \frac{gr \cdot \pi ft}{kft}$$

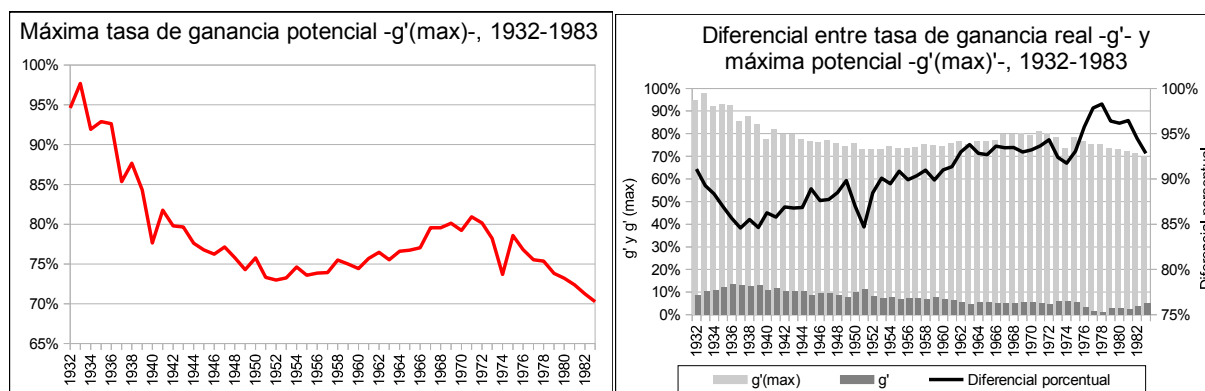


[GRÁFICA 70] Componentes de la tasa de ganancia (g'): tasa de capitalización (tk) y tasa de crecimiento del capital (tc), 1932-1983

Fuente: elaboración propia a partir de datos de EDVINSSON, 2005.

$$g' = \frac{tc}{tk}$$

Los tres últimos años de este periodo (1936-39), a diferencia de los primeros cuatro, son de claro estancamiento. La tasa de plusvalor no crece más que un 4% (del 32% al 33,5%) (Gráfica 64) debido a la similitud entre la evolución de la productividad y el salario medio (17,7% y 16,6%, respectivamente) (Gráfica 67), al tiempo que gr detiene su crecimiento (Gráfica 69). La masa de ganancia aumenta un 29%, prácticamente igual que el valor nuevo, que crece un 25% (Gráfica 63). El estancamiento de pv' unido al crecimiento de la tasa de composición simple del capital hacen que lg' caiga un 2,3%, del 13,3 al 13% (Gráficas 65, 66 y 68).



[GRÁFICAS 71-72] Máxima tasa de ganancia potencial (g'(máx)) y diferencial entre g' y g'(máx), 1932-1983

Fuente: elaboración propia a partir de datos de EDVINSSON, 2005.

Diferencial porcentual entre máxima tasa de ganancia potencial y tasa de ganancia real = $[g'(max) - g'] / g'(max)$

$$g'(max) = \frac{1}{c/vn} = \frac{v+pv}{c}$$

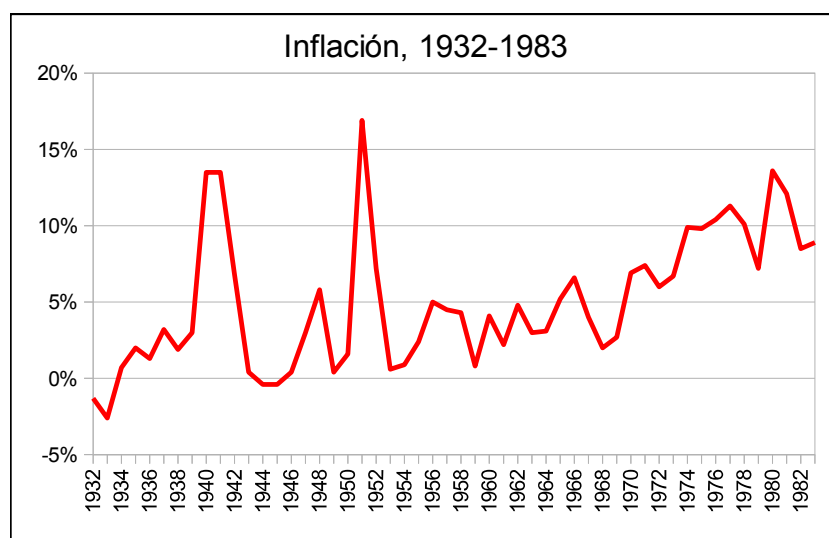
Como la productividad crece menos que el grado de capitalización —17% frente a 29%—, la leve alza de gr llega a convertirse en una ligera caída de g' (Gráfica 69). Además, la tasa de

crecimiento del capital (tc) aumenta menos que la tasa de capitalización (tk) —7% frente a 10%—, lo que provoca la leve retracción de la tasa de ganancia que comentamos (*Gráfica 70*).

El notable aumento del coeficiente capital-producto nuevo hace que la máxima tasa de ganancia potencial disminuya muy rápidamente desde el 94,6% hasta el 84,3% (*Gráfica 71*). Este fenómeno, al producirse al mismo tiempo que una clara subida de la tasa de ganancia real, conduce a una caída del diferencial entre ambas magnitudes desde el 91% hasta el 84,6%, su valor más bajo en todo el periodo de análisis (*Gráfica 72*).

IV.5.1.2 SEGUNDA ETAPA: 1939-1978

Esta larga segunda etapa de casi cuarenta años es, sin duda alguna, el periodo histórico fundamental para la comprensión del funcionamiento del capitalismo sueco en su época de mayor esplendor. Su característica principal, que comparte en gran medida con el resto de economías capitalistas avanzadas (HARVEY, 1989: 164-165), es la paulatina, constante y finalmente enorme y decisiva caída de las tasas de plusvalor y ganancia, tendencia que explica en gran medida los límites infranqueables que esta estrategia reformista jamás pudo (ni podría) superar.



[GRÁFICA 73] Inflación, 1932-1983

Fuente: elaboración propia a partir de datos de SCB

[www.scb.se/en_/Finding-statistics/Statistics-by-subject-area/Prices-and-Consumption/Consumer-Price-Index/Consumer-Price-Index-CPI/Aktuell-Pong/33779/Consumer-Price-Index-CPI/33831/ (17/7/2014)]

Antes de comenzar a explicar tanto esta evolución de las ganancias como el proceso de capitalización seguido a lo largo de esta etapa, hay que destacar una cuestión que no tratamos con detalle en ningún caso a lo largo de nuestra tesis, pero que sí merece alguna mención en casos puntuales, cuando afecte a la dinámica de acumulación y explotación que tratamos de analizar aquí⁵⁴². Se trata de los episodios inflacionarios de los primeros cuarenta, de 1951 y de la década de los setenta (*Gráfica 73*). Los dos primeros se debieron a los efectos de la Segun-

⁵⁴²Para un análisis teórico y empírico de la inflación en Suecia durante los años setenta relacionado con la evolución de la productividad característica de este periodo: BOSWORTH Y RIVLIN, 1987: 39-53.

da Guerra Mundial y la guerra de Corea, respectivamente, y, en parte gracias a la política monetaria restrictiva que el *Riksbank* impulsó en los años centrales de la década de los cincuenta (ERIXON, 1997b: 43), no tuvieron más que consecuencias coyunturales. Sin embargo, la subida de precios de lo setenta, que sobre todo afectaría a los productos alimenticios y a la vivienda en Suecia y que ya se empezó a manifestar a finales de los sesenta, es mucho más grave por su naturaleza estructural, ya que está directamente relacionada con el agotamiento del modelo de posguerra, el empeoramiento de la productividad y la imparable caída de las tasas de ganancia, además de otros factores exógenos como el aumento de los precios del petróleo.

IV.5.1.2.a Acumulación e inversión

Atendiendo al proceso de acumulación y capitalización de la economía sueca, podemos dividir este periodo en cuatro fases: 1939-53, 1953-65, 1965-71 y 1971-78. En lo que respecta al coeficiente capital-producto nuevo, la primera y la segunda suponen dos procesos inversos de expansión y retracción de la acumulación prácticamente simétricos, mientras que las dos últimas constituyen una etapa de crecimiento explosivo de las tasas de capitalización hasta niveles nunca antes alcanzados.

En la fase 1939-53, el coeficiente capital-producto nuevo sigue creciendo, aunque a un ritmo algo inferior que en el periodo anterior⁵⁴³, hasta pasar del 119 al 137% (+15%), un máximo histórico no superado hasta la década de los ochenta (*Gráfica 55*). La tasa de composición simple del capital, por su parte, se estabiliza en los niveles más elevados del desarrollo capitalista sueco sin aumentar más allá de un 2,7%, del 158% al 163%⁵⁴⁴ (*Gráfica 54*). Esta sensible diferencia entre la evolución de ambos ratios se debe a que el capital constante se incrementa en mayor medida que el variable y, a su vez, éste crece más que el valor nuevo, al tiempo que la tasa de plusvalor cae fuertemente⁵⁴⁵ (*Gráfica 56*).

La estabilidad de c' en tasas máximas se refleja obviamente en la distribución de las fracciones constante (k') y variable (v') del capital, que mantienen una total estabilidad a lo largo de los catorce años en rangos máximos históricos de la tasa de capitalización global entre el 61 y el 63%⁵⁴⁶ (*Gráfica 57*).

Por otro lado, esta fase de expansión está determinada por una severa caída de 1939 a 1941 y una posterior recuperación de las tasas de capitalización, inversión, crecimiento del capital y acumulación, aunque cada una con distinta intensidad⁵⁴⁷ (*Gráficas 58-59-60-61*).

⁵⁴³La TMAA de c/vn de 1932 a 1939 ascendió al 1,65%, mientras que de 1939 a 1953 se desaceleró hasta el 1,01%.

⁵⁴⁴El dato de 1951, que llega al 179%, es a todas luces tan excepcional, y responde al aumento explosivo y temporal de la tasa de plusvalor debido a la inflación galopante de ese año, como luego comentaremos (§IV.5.1.2.b).

⁵⁴⁵El capital constante aumenta un 272%, el variable un 262% y el valor nuevo producido, un 223%. Al mismo tiempo, la tasa de explotación se reduce en un 43%, lo que nos sitúa en un ejemplo del caso 2.1 que analizábamos a propósito de la relación entre c/vn y c' (*Tabla A*).

⁵⁴⁶De nuevo con 1951 como dato atípico, año en que se registra una k' del 64,2% como consecuencia de la caída del salario relativo causada por la alta inflación.

⁵⁴⁷De 1939 a 1941, las caídas de tk , ti , tc y ta son del 32%, el 37%, el 39% y el 46%, respectivamente. A partir de 1941 y hasta 1953, todas se incrementan, de manera que tk sube un 137%, ti aumenta un 64%, tc crece un 48% y ta asciende un 74%.

Esta fase dará paso a una etapa de crecimiento sostenido en niveles elevados del ritmo de inversión, por lo que cabe decir que los años que van de 1941 a 1953 son escenario del cambio estructural en la dinámica de acumulación del capital que caracterizaría la llamada “edad dorada” del capitalismo sueco de los cincuenta y primera mitad de los sesenta. Por otra parte, también es destacable que, a lo largo de estos años, el crecimiento del capital constante por trabajador (cft), que llegó al 256%, superó a la mejora de la productividad (πft), situada en el 210%, lo que lleva al aumento del coeficiente capital-producto nuevo (*Gráfica 62*).

En la fase 1953-65, tanto el coeficiente capital-producto nuevo como la tasa de composición simple del capital caen a ritmos regulares, y lo seguirán haciendo también en la etapa siguiente (*Gráficas 54-55 y 56*). En total, c/vn pasa del 137% al 130% (-5%) y c' , del 163% al 148% (-9%). La mayor caída porcentual de c' en comparación con c/vn se debe a que, por un lado, el capital variable crece más que el valor nuevo total producido y éste aumenta más que el capital constante, y, por otro, la tasa de plusvalor cae ostensiblemente⁵⁴⁸. El hecho de que la tasa de composición del capital disminuya paulatinamente hace que las fracciones constante y variable del capital total se aproximen, de manera que k' se retrae del 62 al 60% a favor de v' , que lógicamente aumenta del 38 al 40% (*Gráfica 57*).

A lo largo de estos doce años, todas las tasas relacionadas con la inversión crecen notablemente, lo que crea una estructura productiva enormemente competitiva en Suecia, haciendo de esta etapa una auténtica Arcadia para el proceso de acumulación (MARTIN, 1984: 318). Sin embargo, al mismo tiempo, esta dinámica irá generando un exceso de capacidad productiva cuyas consecuencias se verán en toda su crudeza en las etapas siguientes. Tanto la tasa de inversión como la de crecimiento del capital y la de acumulación alcanzan máximos históricos en 1965⁵⁴⁹, mientras que la tasa de capitalización crece también enormemente⁵⁵⁰, pero sin llegar aún a la impresionante explosión que experimentará en la fase siguiente y que explicaremos en su momento (*Gráficas 58-59-60-61*).

La otra clave esencial de esta fase es la evolución comparada de la productividad y el grado de mecanización. Es muy importante destacar que, durante esta etapa, el sensible incremento del grado de mecanización (cft), del 112,3%, fue superado por el aún mayor crecimiento de la productividad (πft), en el 122,4%, lo que provocó la bajada del coeficiente capital-producto nuevo (*Gráfica 62*). De hecho, como se puede observar (*Gráfica 74*), el ritmo de incremento de la productividad en la primera mitad de la década de los sesenta fue el más alto de la historia del país en los sectores secundario y terciario, que, como ya vimos, constituyen el grueso del valor nuevo producido. Este proceso de racionalización y mejora de la productividad, directamente relacionado con la aplicación de la política salarial solidaria característica

⁵⁴⁸En concreto, podemos comprobar cómo v aumenta un 163%, vn , un 152% y c , un 140%, en paralelo a una caída de pv' del 27%. Estas cifras nos colocan en el caso 2.3 teorizado al estudiar la relación entre c/vn y c' (*Tabla A*).

⁵⁴⁹El crecimiento de las tres tasas es muy similar y se sitúa entre el 34 y el 37%, lo que les permite alcanzar niveles máximos del 35,2% (ti), el 16,1% (tc) y el 6,5% (ta).

⁵⁵⁰Tanto como un 77%, hasta incluso superar la tasa del 300% en 1963 y 1966, cifras históricamente altas.

del modelo Rehn-Meidner (§V.4.4.4), fue convirtiendo paulatinamente a las empresas de ingeniería en el sector más potente de la economía sueca en detrimento de las tradicionales industrias de extracción (PONTUSSON, 1992: 107), lo que permitió al capital seguir obteniendo ganancias suficientes a pesar de la persistente caída de las tasas de plusvalor y de ganancia que veremos.

En el periodo 1965-71, la tendencia del proceso de acumulación y, sobre todo, la de las tasas de inversión cambiarán radicalmente, aunque la dinámica del coeficiente capital-producto, que baja del 130% al 124% (-5%), y la de la tasa de composición simple del capital, que cae del 148 al 138% (-7%), mantiene la misma línea que en la fase anterior (*Gráficas 54-55 y 56*). La diferencia entre ambas responde a las mismas razones que en la etapa previa, es decir, al hecho de que v aumenta más que vn y éste, más que c , al tiempo que pv' se reduce⁵⁵¹. Como es lógico, la caída de c' conduce a una menor composición global del capital (k'), que baja del 60% al 58% (*Gráfica 57*).

En cualquier caso, lo más importante de esta fase es que en ella se revierte la dinámica de crecimiento sostenido de la inversión que había permitido crecimientos notables de la productividad. Las tasas de inversión, crecimiento del capital y acumulación caen entre un 13% y un 17%, mientras que la tasa de capitalización baja un 5% (*Gráficas 58-59-60-61*). Esta situación, que incide inicialmente sobre todo en la caída de la inversión pública y en la construcción de infraestructuras y edificios (BOSWORTH Y RIVLIN, 1987: 33; EDVINSSON, 2005: 178), es consecuencia fundamentalmente del proceso de sobreacumulación de capital de la etapa anterior (*loc. cit.*; HARRISON, 1978: 140), además de la caída de las tasas de ganancia, y dará como resultado una hundimiento imparable de la inversión en toda la economía sueca que subyacerá a la grave crisis que sufrirá el país a partir de los setenta y que, de hecho, se convertirá en una de las mayores preocupaciones de los sucesivos gobiernos (BOSWORTH Y RIVLIN, 1987: 33-39). Además, la escasa inversión que se produciría durante esta fase y la siguiente tendría que ser crecientemente financiada con deuda externa como consecuencia de una enorme contracción del ahorro interno debida a la disminución de los ingresos (*ibídem*: 32; PONTUSSON, 1994: 44).

Esta dinámica de caída de la inversión aún no se refleja en la evolución comparada de la productividad y el grado de mecanización, ya que aquélla crece un 53% y éste, un 57%, lo que da una interesante pista sobre el sentido de la causalidad que relaciona ambas variables. En tasas comparadas (*Gráfica 62*), vemos cómo el ritmo de crecimiento de la productividad baja ligeramente respecto al lustro anterior, aunque sigue manteniendo un importante vigor en todos los sectores.

De lo explicado se puede deducir que la Utopía de alto crecimiento de la producción y la productividad, elevadas tasas de inversión y sólida estabilidad de la economía socialdemócrata sueca llegó a su fin ya a mediados de los sesenta (ESPING-ANDERSEN, 1992: 54-62), como ocu-

⁵⁵¹Las cifras indican que v aumenta un 65%, vn , un 62% y c , un 54%, mientras que pv' disminuye un 12%.

rieria en la mayor parte del resto del mundo capitalista avanzado (GLYN, 1995; HARVEY, 1989: 164). De ahí que el típico análisis convencional que señala el alza de los precios del petróleo en 1973-74 y 1979 como la causa de la crisis en Suecia resulte superficial y estéril, puesto que “la inflación no es la verdadera crisis, es tan sólo su expresión” (GAMBLE Y WALTON, 1976: 9), ya que “la verdadera crisis surge de las barreras que se oponen a la acumulación adicional del capital privado” (*ibídem*: 31, 52). Al igual que en el resto del mundo, la causa profunda de la crisis de los setenta fue, por un lado, la evidente caída de las tasas de inversión y productividad a partir de mediados de los sesenta, y, por otro, la paulatina e imparable debacle de las tasas de plusvalor y ganancia que venían dándose ya desde finales de los treinta (ARRIZABALO, 2014: 336-370). De hecho, Suecia es un excelente caso de estudio en este sentido, porque su particular idiosincrasia política caracterizada por la estabilidad y la neutralidad internacional hace que estos fenómenos puedan observarse con mayor claridad que en otros países.

La turbulenta fase 1971-78, la cuarta y última de este periodo, supone un significativo rebote desde las cifras mínimas de capitalización hacia una marcada tendencia al alza en términos de coeficiente capital-producto nuevo, variable que pasa en siete años del 124% al 133% (+7,4%)⁵⁵², con un pico puntual en 1974 cuyas causas después comentaremos (*Gráfica 55*). La tasa de composición simple del capital, por el contrario, aunque presenta la misma anomalía excepcional en el 74, se estanca y cae ligeramente, del 139% al 137% (-1,4%) (*Gráfica 54*). El hecho de que una suba y la otra baje se debe a que el capital variable crece más que el constante y ambos más que el valor nuevo, dinámica que se produce en paralelo a un enorme hundimiento de la tasa de plusvalor⁵⁵³ (*Gráfica 56*).

A lo largo de esta fase, las proporciones constante y variable del capital prácticamente no varían, manteniéndose k' en el entorno del 58%⁵⁵⁴ (*Gráfica 57*). La causa radica en que el incremento del capital constante es muy similar al del variable gracias al aumento del salario relativo, como veremos después (§IV.5.2.2).

En estos siete años, las tasas de inversión, crecimiento del capital y acumulación continúan su tendencia decadente y llegan a disminuir entre una tercera y una cuarta parte todas ellas⁵⁵⁵ (*Gráficas 59-60-61*). Esta evolución, que algunos autores relacionaban con la caída de la tasa de ganancia (ERIXON, 2010: 691), resultaba ya francamente inquietante, puesto que no dejaba de empeorar desde mediados de los años sesenta y suponía un lastre para el proceso de formación de capital (MARTIN, 1984: 448). Los sucesivos gobiernos trataron de atajar este problema a través de diversas medidas desde la década de los setenta, entre las que destacan la creación del cuarto fondo de pensiones (AP4) en 1974 (§IV.5.3.2), cuya capacidad para

⁵⁵²Esta tendencia al alza se mantendrá, como luego veremos, hasta 1983.

⁵⁵³El *capital variable* aumenta un 137%, el *constante* un 134% y el *valor nuevo*, un 118%. La *tasa de plusvalor* cae nada menos que un 71%, como luego veremos. Es decir, que nos encontramos con un ejemplo del caso 2.2 visto en el análisis de la relación entre c/vn y c' (*Tabla A*).

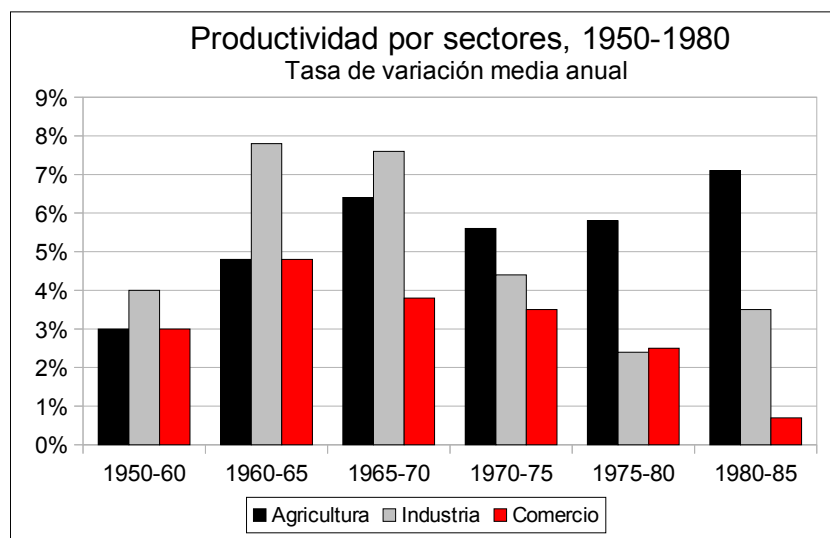
⁵⁵⁴Con la excepción de la brusca subida de 1974 que después comentaremos.

⁵⁵⁵Concretamente, ti se reduce un 23%, tc un 29% y ta , un 34%.

comprar acciones pretendía servir para aumentar el capital propio de las compañías al tiempo que se trataba de hacer menguar las tasas de autofinanciación, puesto que favorecían la supervivencia de empresas poco productivas y afectaban a la competitividad general de la economía (MARTIN, 1984: 316, 397). Asimismo, la creación de un banco de inversiones estatal en 1967 y la del Ministerio de Industria en 1968 abundaban en la misma estrategia (*ibídem*: 330-331; RYNER, 2002: 138).

Por su parte, la tasa de capitalización experimenta un crecimiento explosivo e inédito, completamente fuera de la línea habitual y absolutamente desproporcionado, hasta prácticamente triplicar sus valores en 1978 respecto de los que tenía en 1971 (*Gráfica 58*). La razón no está, obviamente, en un gran incremento de la inversión en capital constante, sino en la radical caída que sufre la tasa de plusvalor y que comentamos en el epígrafe siguiente.

Probablemente, lo más importante para comprender el septenio 1971-78, decisivo para la desaparición del modelo Rehn-Meidner (§V.4.5), sea la evolución comparada de la productividad y el grado de mecanización (*Gráfica 62*). Si bien hay que considerar que la variación de cada una de ellas por separado está evidentemente influida por las crecientes tasas de inflación de los setenta (*Gráfica 73*), la ratio entre ambas permite eliminar este efecto y comprobar, realmente, hasta qué punto la caída relativa de la productividad se convierte en un problema insoluble para el sistema en paralelo al hundimiento de las tasas de inversión. En efecto, de 1971 a 1978, el incremento de cft fue del 121,5%, mientras que el de πft llegó al 106%, hecho que no sólo explica el gran auge de c/vn , sino, sobre todo, el hundimiento de pv' y g' hasta niveles que prácticamente imposibilitan la continuidad del proceso de acumulación y que, como tales, marcan el final de una época. En comparación con la década anterior, el crecimiento de la productividad en los setenta fue muy mediocre en la industria y los servicios, en una tendencia a la caída que se agrava a medida que avanza esta etapa (*Gráfica 74*).



[GRÁFICA 74] Productividad por sectores, 1950-1980

Fuente: elaboración propia a partir de datos de Gustafsson, 2000.

IV.5.1.2.b Explotación y ganancias

La significativa evolución de la explotación y las ganancias puede dividirse en dos fases distintas para mejorar la comprensión de los acontecimientos: una primera que engloba, *grosso modo*, las tres etapas primeras en que dividíamos el análisis del proceso de acumulación en el apartado anterior (1939-72) y una segunda que abarca prácticamente el mismo lapso temporal que la cuarta que establecíamos en el análisis de la inversión (1972-78).

En la etapa 1939-72, la tasa de plusvalor sufre una paulatina, aunque pertinaz e imparable caída de proporciones históricas que la lleva a perder el 68% de su valor, al hundirse desde el 33,5% en 1939 hasta el 10,8% en 1972 (*Gráfica 64*). Esta tremenda caída del grado de explotación responde a que la evolución de la productividad, aunque muy notable, queda claramente a la zaga del aumento del salario medio⁵⁵⁶ (*Gráfica 66*), lo que conduce a un crecimiento de la masa de ganancia muy inferior al del valor nuevo⁵⁵⁷, situación cuyo resultado es una enorme mengua de la ganancia relativa, que se derrumba un 61%, del 25% al 10% (*Gráfica 63*). En todo caso, las cifras para el sector secundario en términos reales evolucionan a la inversa, puesto que la productividad crece ligeramente más rápido que el salario medio, lo que indica que el diferencial negativo y sus consecuencias sobre la tasa de plusvalor están directamente relacionados con el auge del sector servicios (EDVINSSON, 2005: 225).

Como consecuencia del moderado declive de c' a lo largo de todo este periodo, que se reduce en algo menos del 13%, en comparación con el de pv' , la tasa de ganancia sigue una dinámica prácticamente paralela a la de pv' , aunque ligeramente menos severa, al desplomarse un 65% desde el 13% de 1939 hasta el 4,5% de 1972 (*Gráficas 65, 67 y 68*). Así, a lo largo de este largo periodo, nos encontramos con una extraña e insostenible combinación de notable expansión económica en Suecia con tasas de ganancia a la baja (EDVINSSON, 2005: 166), algo muy similar a lo ocurrido en los países capitalistas centrales (HARRISON, 1978: 142-143), lo que indudablemente conducirá a un proceso de sobreacumulación de capital, como comentábamos en el epígrafe anterior.

La caída de la tasa de ganancia es prácticamente igual que la de la ganancia relativa porque el grado de capitalización crece, por el momento, a un ritmo similar, aunque algo inferior, al de la productividad, dado que el primero se multiplica casi por 13 y el segundo, por 11,5 (*Gráfica 69*). Asimismo, nos encontramos con que la tasa de capitalización (tk) se triplica, mientras que la de crecimiento del capital (tc) aumenta un magro 6%, lo que redunda de nuevo en el gran descalabro de g' (*Gráfica 70*).

Por su parte, la máxima tasa de ganancia potencial sigue la línea ondulante de c/vn , aunque como imagen especular, claro. En todo caso, lo más relevante no es tanto su evolución

⁵⁵⁶A lo largo de este dilatado lapso temporal, la tasa interanual de crecimiento de la productividad sólo fue superior a la del salario medio uno de cada tres años, de manera que al finalizar el periodo la productividad quedaría multiplicada por un factor de 11,5 al tiempo que el salario medio lo haría por 13,9.

⁵⁵⁷La masa de ganancia se multiplica por 5,5 y el valor nuevo, por 22,9, es decir, 2,6 veces más.

como el hecho destacable de que el diferencial entre esta tasa y g' no hace más que aumentar a lo largo de todo este periodo desde el 85% hasta el 94%, señal inequívoca del derrumbe del grado de explotación y, al mismo tiempo, de la necesidad cada vez más apremiante por parte del capital de reforzar su posición en el escenario de la lucha de clases (*Gráficas 71-72*).

La etapa 1972-78 marca el tumultuoso inicio de una nueva época en la economía sueca (y mundial, en realidad). En sólo dos años, de 1972 a 1974, pv' y g' crecen nada menos que un 45% y un 34%, respectivamente (*Gráficas 64-65 y 67*), gracias a una explosión de la masa de ganancia (*Gráfica 63*), que se dispara un 83% en medio de la creciente inflación (ÅMARK, 1992: 84). La razón se encuentra en el gran diferencial que en 1973 se da entre la subida de la productividad y la del salario medio (*Gráfica 66*) y está muy relacionado con la gran subida de los precios internacionales de las materias primas y con la mayor demanda de bienes de equipo en muchos países avanzados (ERIXON, 1997b: 50; MARTIN, 1984: 424). Sin embargo, en los cuatro años siguientes, de 1974 a 1978, la dinámica es exactamente la contraria a causa del modesto avance de la productividad, que crece un 50%, ante el mayor avance del salario medio, que aumenta un 69% (*Gráfica 66*) (ESPING-ANDERSEN, 1990: 231). Como consecuencia, pv' y g' se hunden prácticamente un 80% cada una como consecuencia de la caída de la masa de ganancia, que queda reducida a un tercio de su valor, quedándose en el 3% y el 1,3%, respectivamente, cifras tan históricamente bajas como absolutamente incompatibles con la continuidad del capitalismo (*Gráficas 63, 64-65 y 67*) (ALBÅGE, 1986: 110). En el periodo completo, de 1972 a 1978, las tasas de plusvalor y ganancia caen prácticamente en la misma proporción, pv' en un 71,8% y g' en un 71,6%.

A lo largo de estos seis años, del 72 al 78, c' experimenta una gran subida inicial y una caída posterior para quedar, al final del sexenio, en niveles levemente inferiores a los del principio, lo que explica la diferencia prácticamente inapreciable entre la evolución de la tasa de plusvalor y la de ganancia (*Gráfica 68*). Asimismo, el grado de capitalización crece a lo largo de este periodo tres puntos porcentuales más que la productividad, situación que, además de conllevar la caída de la ganancia relativa, no es más que un aviso de lo que será la norma en los siguientes años (*Gráfica 69*). Obviamente, la espectacular explosión que la tasa de capitalización (tk) experimenta, al aumentar 2,6 veces, en paralelo a la caída de la tasa de crecimiento del capital (tc), que se reduce en un 28% sirve también para explicar el derrumbe de la tasa de ganancia (*Gráfica 70*).

Como consecuencia de lo visto hasta aquí, la máxima tasa de ganancia potencial experimenta una caída neta a lo largo de estos seis años de casi cinco puntos, hasta situarse en el 75%, al tiempo que el diferencial con la tasa de ganancia real aumenta hasta el máximo histórico del 98,3%, lo que indica sin duda alguna que se ha llegado a unos niveles combinados de explotación y de mecanización absolutamente insostenibles para el capital, como demostrarán los acontecimientos de los años siguientes (*Gráficas 71-72*).

IV.5.1.3 TERCERA ETAPA: 1978-1983

IV.5.1.3.a Acumulación e inversión

Esta etapa, que zanjamos en 1983 por coherencia con el propósito esencial de esta tesis, que no es otro que el análisis del modelo Rehn-Meidner, se produce la inevitable y radical re-acción del capital ante la insostenible situación a la que habían llegado las tasas de plusvalor y ganancia a lo largo de las cuatro décadas anteriores. Y esto conlleva la abolición de todo un sistema estructurado de determinación de los salarios y de gestión del mercado laboral que veremos con mucho más detalle en capítulos posteriores y cuyos efectos vamos a ver en términos de explotación y distribución de los ingresos.

En estos años, las ratios relacionadas con la capitalización crecen, pero no por una mejora de la inversión, sino por la caída de parte variable del capital. El coeficiente capital-producto nuevo pasa del 133% al 142,3% (+7%), máximo histórico absoluto hasta 1983, mientras que la tasa de composición simple del capital aumenta de un 137% a un 161% (+18%), su récord desde mediados de los cincuenta (*Gráficas 54-55 y 56*). La mayor subida de c' responde, por un lado, al hecho de que el capital constante crece más rápidamente que el valor nuevo y éste, a su vez, más que el capital variable, pero, sobre todo, se debe al increíble aumento de la tasa de plusvalor que luego comentaremos *in extenso*⁵⁵⁸ (IV.5.1.3.b). Esta reactivación de la capitalización, al tiempo que se degrada el salario relativo, como enseguida comprobaremos, hace que la parte constante del capital aumente a costa de la fracción variable, de manera que k' cambia de un 58% a un 62% (*Gráfica 57*).

Uno de los principales problemas en esta fase es la caída de la inversión (PONTUSSON, 1992: 99-100). Durante estos años, las tasas de inversión, crecimiento del capital y acumulación experimentan un ciclo de auge y caída que las sitúan en 1983 a niveles ligeramente por debajo de los de 1978 y que son, de hecho, notablemente inferiores a los habituales en la década de los sesenta⁵⁵⁹ (*Gráficas 59-60-61*). La tasa de capitalización, por su parte, sufre una caída muy acentuada, fenómeno que responde, obviamente, al radical crecimiento de la tasa de plusvalor y consecuente descalabro del salario relativo⁵⁶⁰ (*Gráfica 58*).

Sin embargo, hay que destacar que, en paralelo a esta caída de la inversión en la economía nacional, las multinacionales suecas comenzaron un proceso de incremento acelerado de sus inversiones en el extranjero al albur de los nuevos impulsos globalizadores de la liberalización económica que hizo crecer exponencialmente el saldo neto de inversión de este país respecto al exterior (PONTUSSON, 1994: 42-43). Ente los factores causales de esta aceleración de la internacionalización productiva del capital sueco no se puede olvidar el hecho de que la apli-

⁵⁵⁸El capital constante crece un 83%, el variable aumenta un 55%, el valor nuevo, se incrementa un 70% y la tasa de explotación se dispara ¡un 329%! Estamos, por lo tanto, ante un ejemplo del caso 1.1 que explicábamos al estudiar la relación entre c/vn y c' (*Tabla A*).

⁵⁵⁹Concretamente, t_i , t_c y t_a pasan del 22,9% al 22,5%, del 10% al 9,7% y del 3,6% al 3,3%, respectivamente.

⁵⁶⁰La tasa de capitalización se hunde hasta la cuarta parte de su valor en 1978, al pasar del 772% al 193%, retomando una línea más coherente con el resto de ratios empleadas para medir el ritmo del proceso de acumulación.

cación de la política salarial solidaria estaba permitiendo la obtención de beneficios extraordinarios en las empresas más avanzadas, lo que suponía un gran crecimiento del fondo para la acumulación que el capital destinó al exterior cuando el entorno lo hizo recomendable.

El grave problema de estancamiento de la productividad respecto al ritmo de acumulación de capital persiste en este periodo, lo que ahonda más la crisis estructural del sistema y condena definitivamente al modelo Rehn-Meidner a la desaparición. De 1978 a 1983, el diferencial entre las tasas de variación de π_{ft} y c_{ft} fue siempre negativo, de modo que la productividad crecería un 67% y el grado de mecanización, un 79%. Esta situación, además de provocar el aumento de c/v_n , reduce la posibilidad de regresar a tasas de explotación y ganancia viables sin recurrir al ataque frontal contra el salario relativo en una pugna distributiva cada vez más acerada en perjuicio del trabajo (*Gráfica 62*). El crecimiento de la productividad parece remontar tímidamente sólo en la industria y ya entrada la década de los ochenta, mientras que en el sector servicios se hunde aún más que en la década anterior⁵⁶¹ (*Gráfica 74*).

IV.5.1.3.b Explotación y ganancias

Como decíamos, es la observación del desarrollo de las tasas de plusvalor y ganancia lo que nos da las claves de esta fase de reacción del capital. La tasa de plusvalor invierte radicalmente su tendencia de las últimas cuatro décadas y se lanza a un incremento acelerado que la lleva a cuadruplicar con creces su valor desde el 3% de 1978 hasta el 13% de 1983 (*Gráfica 64*). Esta dinámica es el resultado de la constante caída del ritmo de crecimiento del salario medio en comparación con el de la productividad, ya que el primero crece un 52% durante estos años, mientras que la segunda lo hace en un 67% (*Gráfica 66*), lo que indica que la recuperación de la rentabilidad se hizo a costa de los trabajadores (EDVINSSON, 2005: 225). La masa de ganancia crece cuatro veces más que el valor nuevo (*Gráfica 63*) y, como consecuencia, gr se dispara del 3% al 11,6%.

Al calor de este despegue de la tasa de plusvalor, tan superior al crecimiento de la tasa de composición simple del capital, la tasa de ganancia casi cuadriplica su valor desde el 1,3% hasta el 5% (*Gráficas 65, 67 y 68*). Y gracias a la igualdad casi total entre el ritmo de crecimiento del grado de capitalización y el de la productividad, el aumento de g' es prácticamente igual que el de gr ⁵⁶² (*Gráfica 69*). Por otro lado, se puede ver cómo tk queda reducida en 1983 a una cuarta parte de su valor en 1978, mientras que tc se mantiene prácticamente en las mismas cifras, lo que permite explicar la explosión de la tasa de ganancia desde otro ángulo (*Gráfica 70*).

La máxima tasa de ganancia potencial cae a un ritmo que no se veía desde la década de los cuarenta, al compás del aumento del coeficiente capital-producto nuevo, hasta el mínimo his-

⁵⁶¹La mejora de la productividad en el sector primario tiene una importancia casi testimonial, habida cuenta de su mínimo peso tanto en la producción global como en la fracción de la fuerza de trabajo que absorbe.

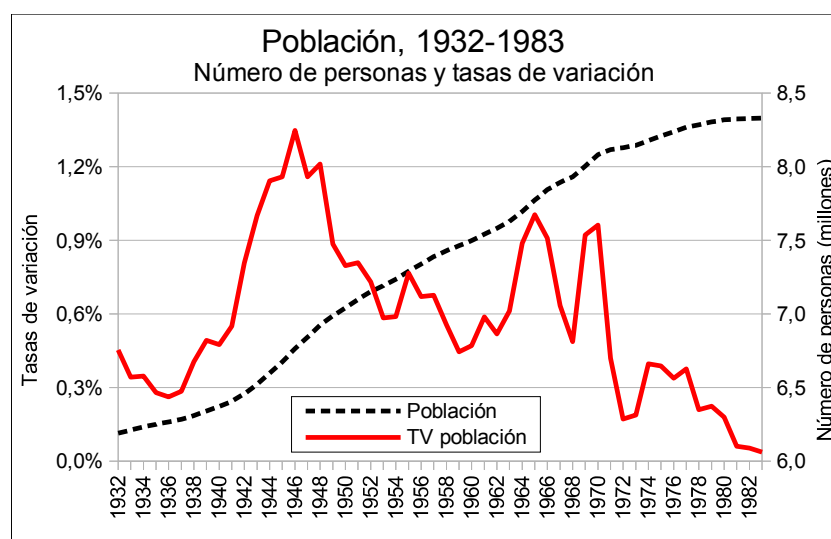
⁵⁶²El grado de capitalización aumenta un 67,9% y la productividad sube un 67,2%, por lo que la ganancia relativa y la tasa de ganancia se multiplican por factores prácticamente iguales (3,91 y 3,89, respectivamente).

tórico absoluto de poco más de 70%. Esta dinámica, unida al alza de la tasa de ganancia, hace que el diferencial entre $g'(\text{máx})$ y g' disminuya sensiblemente hasta situarse por debajo del 93%, hecho que evidencia la enorme presión ejercida sobre la tasa de explotación en este lustro (*Gráficas 71-72*).

IV.5.2 TRABAJO, SALARIOS Y MOVIMIENTO OBRERO

IV.5.2.1 DEMOGRAFÍA, ASALARIZACIÓN Y PARO

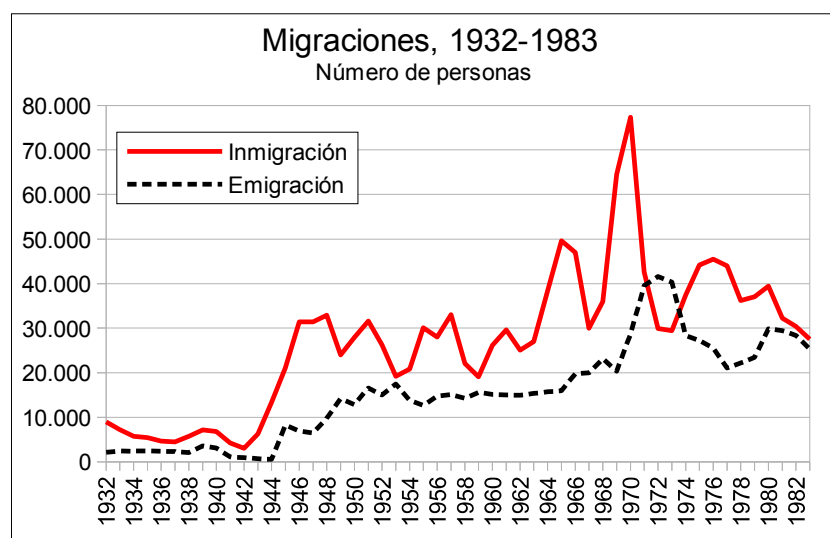
Como ya comentamos a propósito de los inicios del capitalismo sueco (§IV.4.1.1), el proceso de transición demográfica estaba ya plenamente superado al comenzar el siglo XX, de manera que los años treinta comienzan con tasas de crecimiento natural bastante reducidas que se mantendrán en niveles contenidos durante todo el siglo. El fenómeno demográfico más importante de este periodo fue la inversión radical de la balanza migratoria que tuvo lugar a partir de 1930, de forma masiva, desde mediados de los cuarenta. Suecia dejó de ser un país de emigrantes para pasar a ser un destino de primer orden para la inmigración, tanto económica como política y humanitaria —principalmente de finlandeses, yugoslavos, griegos, polacos e italianos (FELLMAN ET AL., 2008: 48; MAGNUSSON, 2000: 228-229)—, algo inédito en un país con una homogeneidad étnica, cultural y lingüística muy acusada (*Gráfica 76*). El resultado fue un notable crecimiento demográfico total a lo largo del periodo 1932-83, con una TMAA del 0,59% y un aumento neto de la población del 35%, de modo que el censo de 1983 duplicaba el de 1866 (*Gráfica 75*). Más del 28% de este crecimiento, cifrado en 2,14 millones de personas, se debió a la inmigración neta, que se tradujo en más de 1,4 millones de habitantes procedentes del exterior frente a una emigración de poco más de 800.000 personas (*Tabla F*).



[GRÁFICA 75] Población, 1932-1983

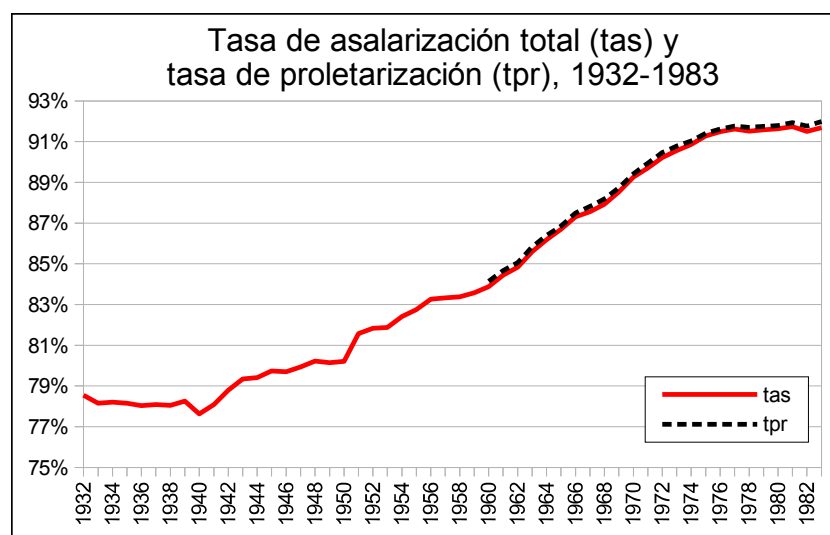
Fuente: elaboración propia a partir de datos de SCB (*Population and Population Changes, 1749-2013*).

[www.scb.se/en_/Finding-statistics/Statistics-by-subject-area/Population/Population-composition/Population-statistics/Aktuell-Pong/25795/Yearly-statistics—The-whole-country/26046/ (4/3/2014)]



[GRÁFICA 76] Migraciones, 1932-1983

Fuente: elaboración propia a partir de datos de SCB (Population and Population Changes, 1749-2013).
[www.scb.se/en_/Finding-statistics/Statistics-by-subject-area/Population/Population-composition/Population-statistics/Aktuell-Pong/25795/Yearly-statistics—The-whole-country/26046/ (4/3/2014)]



[GRÁFICA 77] Tasa de asalarización (tas) y tasa de proletarización (tpr), 1932-1983

Fuente: elaboración propia a partir de datos de EDVINSSON, 2005.

Esta evolución de la población y su cristalización como estructura demográfica se ve acompañada por un fenómeno que aún estaba pendiente de desarrollarse en toda su plenitud en el capitalismo sueco: la *asalarización*. En efecto, durante los ochenta y dos años comprendidos en el periodo 1850-1932, el crecimiento de la tasa de asalarización⁵⁶³ había sido testimonial, sin superar en ningún caso la barrera del 80% (Gráfica 33). Por el contrario, a partir de 1940, la *tas* se lanza a una escalada de crecimiento continuo a ritmos muy regulares que la lleva a aumentar alrededor de un 18% hasta superar el 90% en tres décadas y alcanzar el ran-

⁵⁶³La tasa de proletarización que también incluimos en la gráfica sigue una evolución prácticamente igual a la de asalarización debido a la reducida tasa de paro durante los años de su cálculo. Como ya comentamos, la diferencia media entre la *tas* y la *tpr* es de 0,21% y la máxima llega al 0,30% (§II.3.10.2.c), en tanto que el coeficiente de correlación entre ambas variables es 0,99986.

go del 91-92% en 1975 (*Gráfica 77*), límite máximo que, de hecho, mantendrá la economía sueca hasta finales del siglo XX y que se encuentra entre las más altas de los países capitalistas desarrollados (KORPI, 1978: 63).

En paralelo a estos procesos demográficos y laborales, el país experimentó un éxodo rural definitivo y acelerado a partir de los cincuenta hacia los grandes núcleos urbanos (Estocolmo, Gotemburgo, Malmö) favorecido, en gran medida, por las políticas activas de empleo características del modelo Rehn-Meidner (HORT, 2014: 175; MAGNUSSON, 2002: 237;). Esta situación generó una grave escasez de vivienda en las principales urbes, sobre todo en Estocolmo⁵⁶⁴ (JIMÉNEZ BERMEJO, 1969: 86), y la necesidad de incidir en la construcción y las mejoras en las estructuras urbanas, reto para el que se pusieron en marcha diversas y ambiciosas políticas de vivienda⁵⁶⁵.

Esta evolución de la geografía humana tiene relación directa con la distribución de los asalariados por sectores (*Gráfica 78*). Aparte de la definitiva caída de las cifras correspondientes al sector primario desde el 31-34% hasta el 2-5%, algo inevitable en un proceso de desarrollo avanzado como el experimentado por Suecia en esta época, lo más importante ocurre en los sectores secundario y terciario (HORT, 2014: 200-201). La industria se sitúa como primer destino de la fuerza de trabajo a finales de los años veinte o principios de los treinta y continúa aumentando su importancia relativa hasta situarse en un entorno estable del 40-45% a mediados de los cuarenta, manteniendo siempre una ligera ventaja sobre el sector servicios, hasta alcanzar un peso máximo del 45-46% a principios de los sesenta (DAHÉN, 1992: 106). A partir de entonces, este porcentaje no deja de caer hasta el 32% de 1983⁵⁶⁶, siendo las actividades más afectadas por este proceso los astilleros, la minería y la metalurgia (MAGNUSSON, 2002: 261). En todo caso, es notable recordar que en el periodo 1932-65, la industria prácticamente duplicó los efectivos de su fuerza de trabajo, aunque de ahí hasta 1983 perdió entre 290.000 y 350.000 empleos, cifras sólo superadas en términos relativos por Bélgica, Reino Unido y Países Bajos (THERBORN, 1992: 12).

⁵⁶⁴Según reconocía el propio *Tage Erlander*, a finales de los sesenta era necesario esperar *diez años* para conseguir un piso en Estocolmo y *ocho* en Gotemburgo (ALTAVILLA, 1967: 11, n. 11).

⁵⁶⁵ Desde el final de la Segunda Guerra Mundial, la política de vivienda ha sido uno de los componentes más importantes y complicados del Modelo Sueco (TOFT, 2003: 600). Ya desde los primeros cincuenta se desarrollaron todo tipo de estrategias para fomentar la construcción racional, evitar la especulación y procurar una oferta adecuada de vivienda en todo el país, aunque el máximo desarrollo se dio en la década de los sesenta, periodo en el que Suecia presentó, junto con la República Federal de Alemania, las mayores tasas de construcción de vivienda per cápita de todo el mundo (ESPING-ANDERSEN, 1985: 187; HORT, 2014: 134-136, 175; TILTON, 1991: 120-122). El proyecto más famoso en este sentido fue el *Miljonprogrammet* (Programa del Millón), desarrollado entre 1965 y 1974, con el que el SAP prometió construir (y construyó) un millón de viviendas de protección pública a precios accesibles en los suburbios de los grandes núcleos urbanos (DAHÉN, 1992: 118; ESPING-ANDERSEN, 1992: 52; HORT, 2014: 175; MAGNUSSON, 2002: 237). A pesar del éxito cuantitativo del programa y la calidad de los resultados, estos nuevos barrios periféricos no estuvieron exentos de crítica por parte de sus habitantes debido a su diseño funcional y monótono, la carencia de espacios para la vida en común, el anonimato vecinal y la anomia social resultante (ESPING-ANDERSEN, 1985: 188; HORT, 2014: 190).

⁵⁶⁶Pérdida que continuará hasta los años noventa, en los que se estabiliza en cotas próximas al 30% y se reactiva levemente, lo que obligaría a actualizar las clásicas tesis sobre la desindustrialización. En todo caso, desde 1965 hasta mediados de los noventa, el sector secundario perdió alrededor de medio millón de trabajadores.

Por su parte, el sector terciario como destino laboral no dejó de crecer tanto en términos absolutos como relativos. A lo largo de todo el periodo 1932-83, entre 1,4 y 1,85 millones de trabajadores se incorporaron a este sector, procedentes tanto de la sangría del sector primario como del crecimiento absoluto de la fuerza de trabajo. Esto supone una TMAA del 2-2,5% que permitió al sector terciario superar al secundario como destino laboral entre finales de los cincuenta y mediados de los sesenta hasta llegar a absorber en 1983 al 63-66% de la población activa. El cambio estructural estaba claramente servido.

Variación de la población	+ 2.140.209
TV total población	+ 35%
TMAA población	+ 0,59%
Inmigración total	1.408.382
Emigración total	805.968
Balance migratorio	+ 602.414
Variación de la fuerza de trabajo	+ 1.461.980
— Asalariados	+ 1.710.285
— Autónomos	- 248.305
Variación de la tasa de asalarización	+ 17%

[TABLA F] Evolución demográfica y laboral en Suecia, 1932-1983

Fuente: elaboración propia a partir de datos de SHNA, SCB y EDVINSSON, 2005.

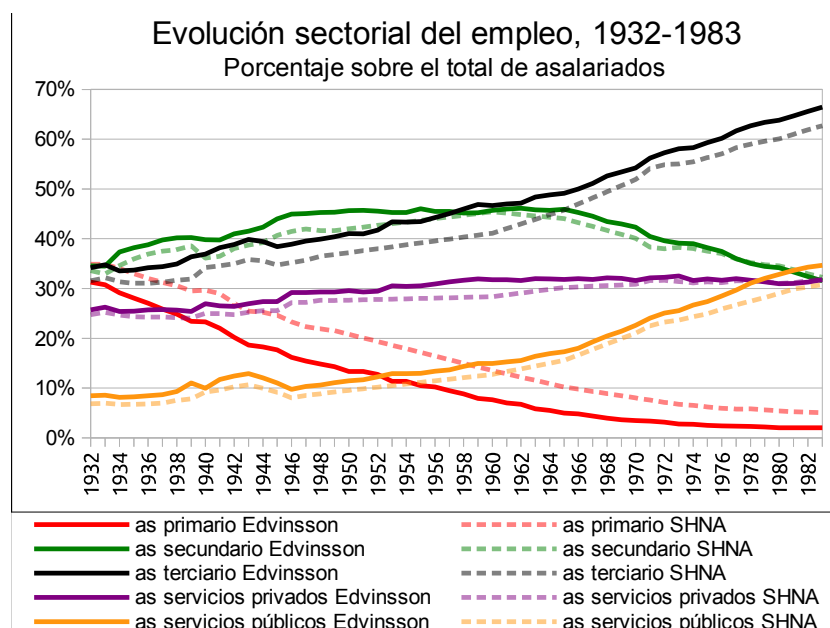
TV: tasa de variación; TMAA: tasa media anual acumulada.

En todo caso, esta explosión del sector servicios no se debe únicamente al cambio estructural, sino que también responde a dos factores interrelacionados entre sí que fueron esenciales para contener el paro a partir de los años sesenta: el *enorme crecimiento del empleo público* y la *incorporación masiva de la mujer al trabajo asalariado*⁵⁶⁷ (MAGNUSSON, 2002: 229-230).

Por un lado, el empleo público capta entre 0,9 y 1,2 millones de trabajadores durante este periodo, lo que supone sextuplicar o septuplicar su plantilla y superar el 30% de la población activa total (HORT, 2014: 119-120) (*Gráfica 78*). Además, la estructura del empleo público también cambia, de manera que crece enormemente el porcentaje de asalariados del Estado dedicados a los servicios sociales, de educación y de sanidad⁵⁶⁸, así como las jornadas a tiempo parcial, lo que está muy relacionado con la evolución del empleo femenino, que crece enormemente hasta superar el 50% de las plantillas estatales en los primeros años ochenta (FLANAGAN, 1987: 127). Los servicios privados, por su parte, también aumentaron su importancia absoluta y relativa notablemente, absorbiendo entre 490.000 y 680.000 empleados, duplicando su plantilla y llegando a ocupar al 32% de la fuerza de trabajo del país.

⁵⁶⁷Otros factores concomitantes serían la racionalización de los procesos industriales, la comercialización y la socialización (JOHNSTON, 1962: 93-94).

⁵⁶⁸El porcentaje que los empleados de sanidad, educación y servicios sociales representan sobre la plantilla total del Estado en los primeros años ochenta es del 29,2%, el 20,4% y el 20,5%, respectivamente (HORT, 2014: 119).



[GRÁFICA 78] Evolución sectorial del empleo, 1932-1983

Fuente: elaboración propia a partir de datos de SHNA y EDVINSSON, 2005.

En esta misma línea, la entrada femenina en el ámbito del trabajo asalariado experimentó una acelerada progresión a partir de la década de los cincuenta, de manera que la *tasa de actividad femenina* pasa del 32% en 1950 (BJÖRKLUND Y PALME, 2000: 4) a más del 50% en los sesenta, el 70% en los setenta y el 75% en los ochenta (Gráfica 79). De este modo, ha alcanzado cifras muy superiores a la mayoría de los países desarrollados⁵⁶⁹. De hecho, para el periodo 1963-83 del que hay datos contrastados, la tasa de actividad de las mujeres suecas ha pasado de ser la tercera más alta del mundo de 1963 a 1975 a la primera a partir de 1979 (OCDE).

El principal destino de la fuerza de trabajo femenina fueron los servicios y, sobre todo, el sector público, en el que las mujeres ocuparon más del 75% de los nuevos empleos creados de 1965 a 1983, aunque la mayoría a tiempo parcial⁵⁷⁰ (ESPING-ANDERSEN, 1992: 61; HORT, 2014: 174). Esta estrategia de integración de la mujer al trabajo asalariado, que alcanzó una enorme importancia económica y social, utilizó dos mecanismos de acción complementarios: por un lado, un notable aumento de la demanda de fuerza de trabajo femenina especializada por parte del Estado que permitió expandir y mejorar los servicios públicos; y, por otro, la provisión de los servicios públicos necesarios para que la mujer pudiera acceder al mercado laboral sin impedir un desarrollo pleno de su vida familiar⁵⁷¹. El reverso de estos logros se encuen-

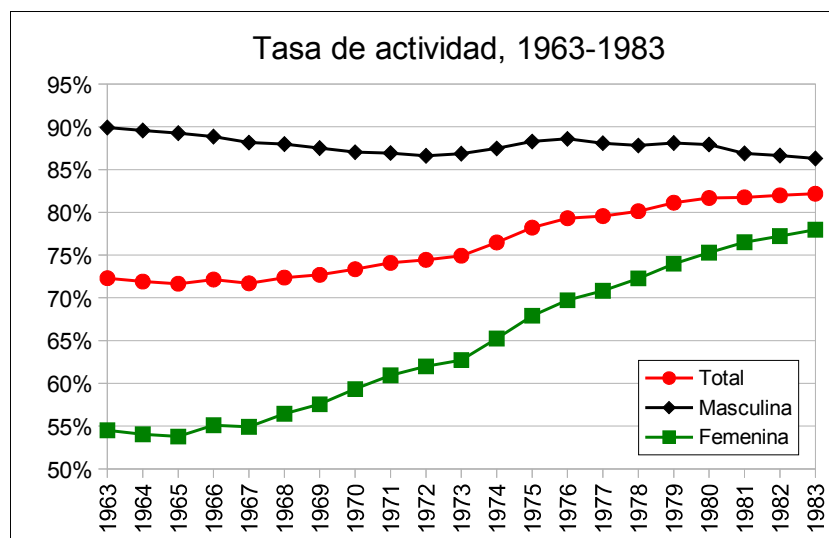
⁵⁶⁹ ESPING-ANDERSEN, 1990: 207; JIMÉNEZ BERMEJO, 1969: 54; STEINMO, 2010: 57; TILTON, 1992: 425.

⁵⁷⁰ El aumento del empleo a tiempo parcial ha caracterizado significativamente tanto la incorporación de la mujer al trabajo asalariado como la estructura global del mercado laboral, de manera que la mayor parte del empleo generado desde mediados de los sesenta hasta 1983 fue de este tipo (ESPING-ANDERSEN, 1990: 255-56). Concretamente, de 1964 a 1985, la tasa de trabajo a tiempo parcial se duplicó hasta suponer la cuarta parte del empleo total. Unos dos tercios de la nueva fuerza de trabajo femenina activada en estos años lo hizo en empleos a tiempo parcial (FLANAGAN, 1987: 127).

⁵⁷¹ ALBRECHT Y DEUTSCH, 2002: 71; ESPING-ANDERSEN, 1990: 208; HORT, 2014: 131-132; STEPHENS, 1995: 8; TILTON, 1992: 424; VARTIAINEN, 1998: 22-23. Esta doble estrategia se puede resumir en unas sencillas palabras: “los servicios destinados a las mujeres se convierten en trabajos para las mujeres” (ESPING-ANDERSEN, 1992: 61; trad. doc.)

tra en la segregación sectorial del empleo por sexos, ya que la mujer se ha visto confinada mayoritariamente en los servicios públicos, lo que también da lugar a una notable desigualdad salarial por la inversión de la prima del salario público (ESPING-ANDERSEN, 1990: 270, 273-74, 277; FLANAGAN, 1987: 148-149).

Otro resultado de esta dinámica masiva de incorporación de la mujer al trabajo asalariado fue el crecimiento de la *tasa de actividad general* a partir de mediados de los años sesenta del 10%, hasta llegar al 82% en 1983 (Gráfica 79). Así, a lo largo del periodo 1963-83 para el que hay cifras oficiales, Suecia llegó a tener la segunda tasa de actividad general más alta del mundo de 1967 a 1976, sólo superada por Dinamarca, y la primera desde entonces⁵⁷² (OCDE).

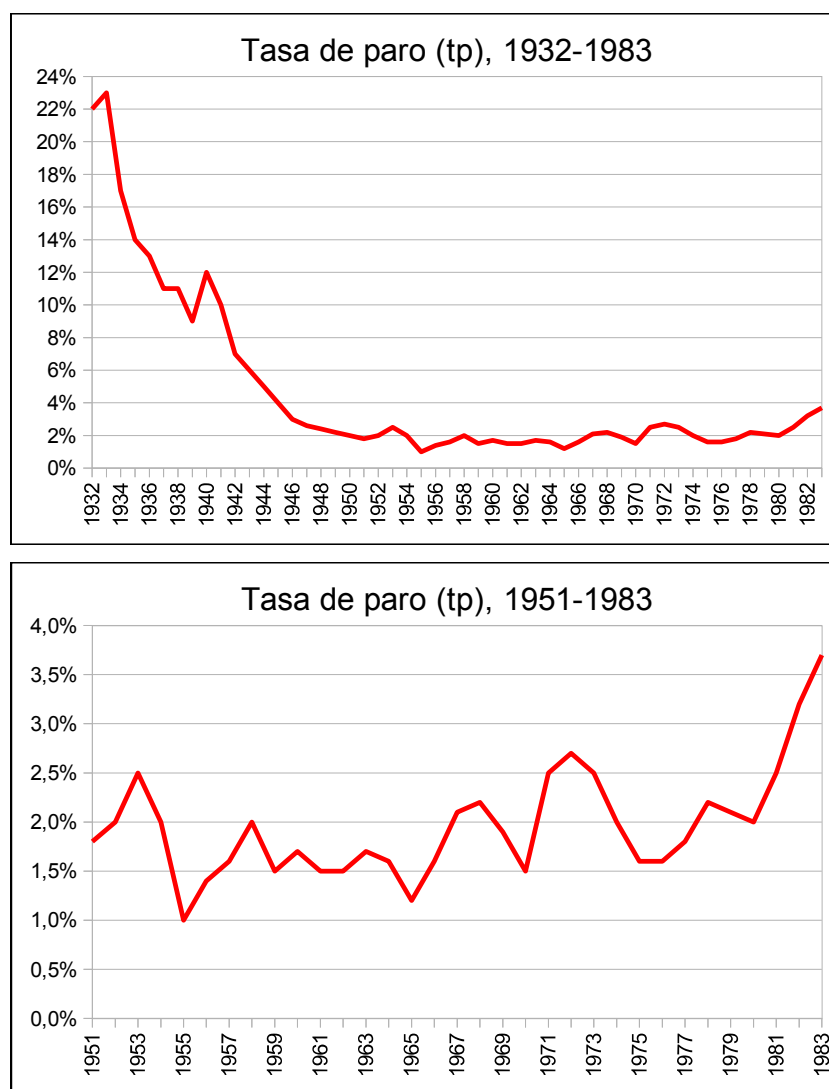


[GRÁFICA 79] Tasa de actividad, 1963-1983

Fuente: elaboración propia a partir de datos de OCDE

El *paro*, cuestión crucial sobre la que volveremos al analizar las políticas activas de empleo que sustentan el modelo Rehn-Meidner (§V.5), se reduce dramáticamente en una escasa docena de años desde cifras superiores al 20% alcanzadas durante la gravísima crisis de los treinta hasta tasas de pleno empleo (Gráficas 80-81). Y, lo que es mucho más importante para explicar la longevidad del modelo, las tasas de desempleo se mantienen por debajo del 4% a lo largo de casi medio siglo, de 1946 a 1992, un auténtico récord en el mundo capitalista solamente al alcance de países como Suiza, Noruega o Japón (AMECO; HORT, 2014: 173). Aunque esta dinámica se apoya sin duda alguna en la enorme expansión del sector público ya comentada, lo cierto es que hunde sus raíces en el proceso de acumulación acelerada que experimenta la economía sueca a lo largo de los años cincuenta y parte de los sesenta, fenómeno que absorberá grandes contingentes de mano de obra, aunque acabará revelándose como una irremediable sobreacumulación de capital.

⁵⁷²Esta elevada tasa de actividad, unida a las mínimas tasa de paro, a los requerimientos laborales exigidos por una gran parte de las prestaciones sociales y a la dinámica política activa de empleo hizo que algunos autores rebautizaran el “Estado del bienestar” (*welfare state*) en Suecia como el “Estado del trabajar” (*workfare state*) (SWENSON, 2002: 308).



[GRÁFICAS 80-81] Tasa de paro, 1932-1983 y 1951-1983

Fuente: elaboración propia a partir de datos de Korpi, 1983 (1932-1959) y AMECO (1960-1983).

La caída de la productividad y los problemas de rentabilidad iniciados ya a finales de los sesenta no sólo lastraron el crecimiento y desbarataron las cuentas públicas, sino que lo hicieron en paralelo a una subida notable de la inflación, lo que supondría un desconcierto para la tradicional concepción socialdemócrata y keynesiana de la economía (*Gráfica 73*). Los intentos de control de la demanda mediante medidas de política económica restrictiva y la menor utilidad de las políticas activas de empleo para dinamizar los mercados de trabajo tuvieron consecuencias negativas sobre el paro en los primeros años setenta (ESPING-ANDERSEN, 1992: 55), aunque fueron muchísimo menores que en otros países europeos gracias al mantenimiento del compromiso político con el pleno empleo, lo que permitió, además, que la degradación social no fuera tan penosa (ESPING-ANDERSEN, 1990: 237). Sin embargo, la verdadera gravedad de esta crisis no se diluiría, sino que se mantendría relativamente latente durante cierto tiempo, de modo que, a pesar de esta contención artificial de la dinámica de destrucción de capital y empleo, la presión creciente sobre la economía acabaría por hacerse patente

al comenzar la década de los ochenta, de manera que 1983, año que marca el punto final de nuestro periodo de análisis, registra una tasa de paro superior al 3,5%, la más alta en Suecia desde el final de la Segunda Guerra Mundial⁵⁷³ (ERIXON, 2010: 388) (*Gráficas 80-81*). En todo caso, la insistente amenaza de la inflación y la deuda hizo que, poco a poco, se marginara el pleno empleo como objetivo principal para ser sustituido por el nuevo hito de los tiempos: la estabilidad de precios y la austeridad presupuestaria⁵⁷⁴.

IV.5.2.2 SALARIOS Y COSTE LABORAL UNITARIO

En el periodo 1932-83 encontramos tres puntos de inflexión en la evolución del *salario relativo*. El primero de ellos se produce en 1932, año en el que, tras los importantes incrementos que experimentó esta variable desde 1916 y, sobre todo, 1922 hasta el (por entonces) máximo histórico de 67,5% (*Gráfica 36*), la parte del valor nuevo que revierte en los trabajadores cae sin paliativos casi un 12% en cinco años, de modo que se sitúa ligeramente por debajo del 60% en 1937 (*Gráfica 82*). A partir de ese año⁵⁷⁵, que constituye el segundo punto de inflexión, el salario relativo asume una línea ascendente imparable de cuarenta y un años que lo llevará a crecer casi un 50% hasta rozar la histórica (e insostenible) cifra del 90% en 1978. No obstante, se produjeron dos retrocesos temporales, aunque sensibles para la clase trabajadora: uno en la transición de los cuarenta a los cincuenta a causa de la congelación salarial decretada por el gobierno socialdemócrata para luchar contra la inflación (§IV.5.3.2) (ESPING-ANDERSEN, 1992: 51; JOHNSTON, 1962: 295), y otra en los primeros setenta como consecuencia de las políticas económicas restrictivas puestas en marcha contra la escalada de los precios (§IV.5.3.3) (ESPING-ANDERSEN, 1992: 55). El segundo caso, además, con un fuerte efecto rebote en los salarios en la segunda mitad de los setenta, que aumentarían explosivamente hasta el máximo en 1978 (PONTUSSON, 1992: 99; REHN, 1985: 81). Las devastadoras y evidentes consecuencias sobre las tasas de plusvalor y ganancia de esta dinámica hicieron que los años setenta y ochenta se convirtieran en un auténtico asedio del capital al trabajo. Así, 1978 se convierte en tercer punto de inflexión de este periodo y se constituye en némesis de 1937, al dar paso a una fase de caída constante del salario relativo en la que, de hecho, aún se encuentran tanto Suecia como la mayoría de las economías capitalistas (HARVEY, 2005: 1-4; PALAZUELOS, 1988).

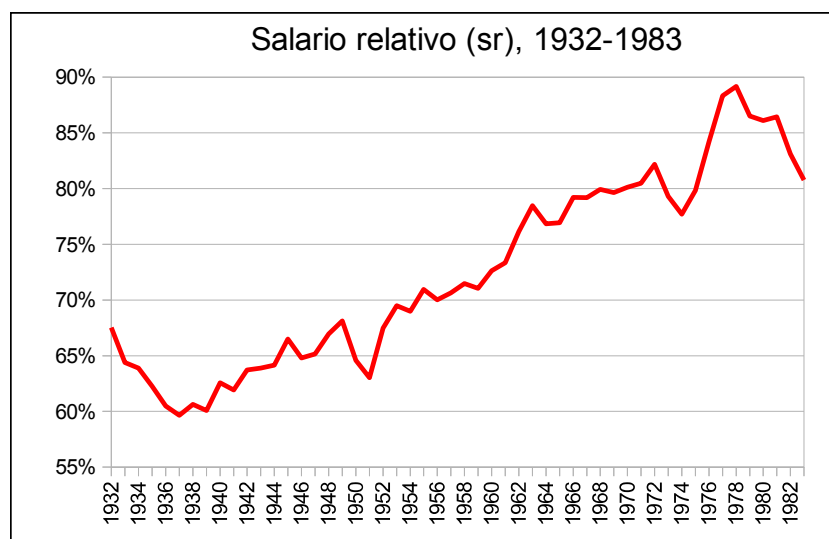
Es interesante destacar que los cuarenta y un años de crecimiento del salario relativo en Suecia constituyen un hito histórico del capitalismo mundial, ya que ninguna otra economía ha disfrutado de una etapa tan larga con estas características. En la inmensa mayoría de países desarrollados, esta “edad de oro” o, más bien, periodo de excepcionalidad (§IV.6.1) del ca-

⁵⁷³Y, sin embargo, esta crisis del empleo de los primeros ochenta, que se revertiría ampliamente hacia el final de la década, no fue nada comparada con la brutal explosión del paro causada por la gravísima crisis de los primeros noventa (BOSWORTH Y RIVLIN, 1987: 9; EDVINSSON, 2005: 244). De hecho, Suecia no ha vuelto jamás a tasas de pleno empleo desde entonces.

⁵⁷⁴BOSWORTH Y RIVLIN, 1987: 101-104; HORT, 2014: 220-221; MEIDNER, 1994: 68; SJÖBERG, 2005: 112.

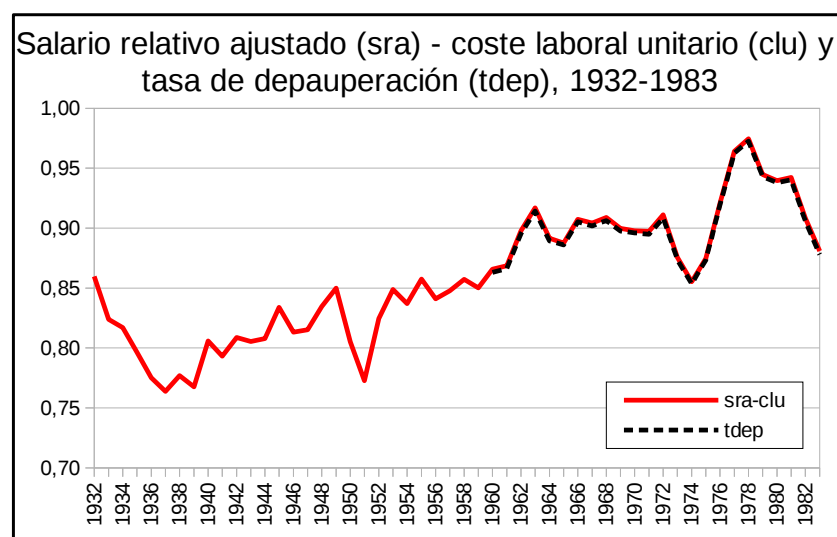
⁵⁷⁵No es casualidad, claro, que justamente un año después de este cambio de tendencia en la evolución del salario relativo se firmaran los cruciales Acuerdos de Saltsjöbaden de 1938, que configurarían el marco de relaciones laborales en Suecia durante casi cincuenta años (§IV.5.2.3.a).

pitalismo intervenido ha durado veinticinco o treinta años, desde el final de la Segunda Guerra Mundial hasta los primeros años setenta (ARRIZABALO, 2014: 313-336; PALAZUELOS, 1986).



[GRÁFICA 82] Salario relativo (sr), 1932-1983

Fuente: elaboración propia a partir de datos de EDVINSSON, 2005.



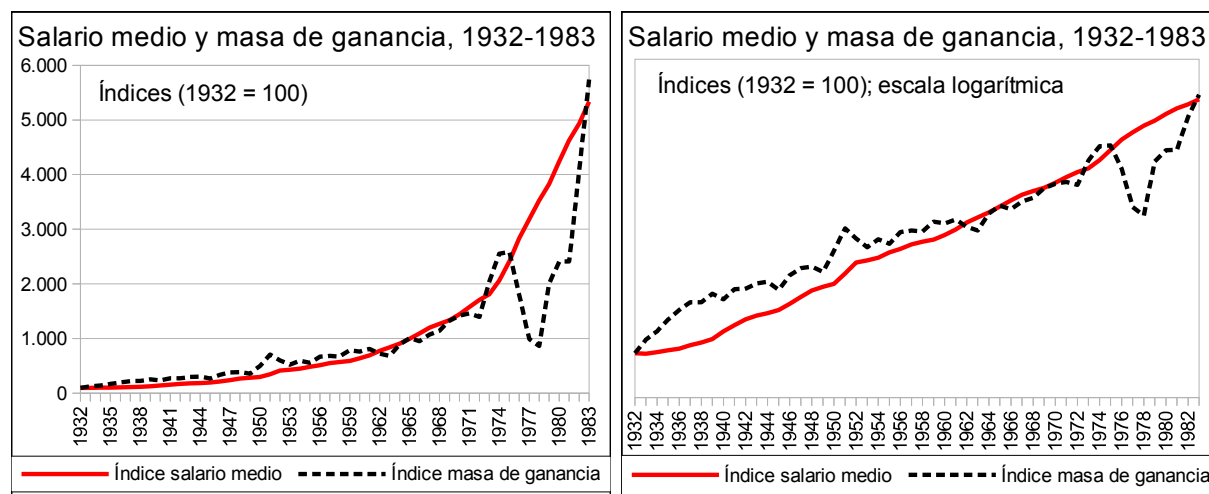
[GRÁFICA 83] Salario relativo ajustado (sra)-Coste laboral unitario (clu) y tasa de depauperación (tpr), 1932-1983

Fuente: elaboración propia a partir de datos de EDVINSSON, 2005.

El *salario relativo ajustado* evoluciona en el mismo sentido que el salario relativo, pero con un ritmo de crecimiento muy inferior desde 1940 hasta mediados de los setenta, debido al impresionante aumento de la tasa de asalarización ya comentado en párrafos anteriores (Gráfica 83). De 1932 a 1937, el sra cae sólo un 0,5% menos que sr a causa del estancamiento de la tas. Por el contrario, de 1937 a 1978, mientras el sr aumenta casi un 50%, el salario relativo ajustado sube sólo un poco más de la mitad, el 28%. Esta enorme diferencia en la tasa de crecimiento global de ambas variables demuestra la utilidad y necesidad de ajustar el salario relativo por la tasa de asalarización, puesto que la sola atención a la distribución de los ingre-

sos producidos entre las dos clases sociales no da una medida correcta ni del verdadero grado de explotación ni de la estructura distributiva imperante y su evolución⁵⁷⁶.

Como ya explicamos, la metodología de cálculo que empleamos hace que el salario relativo ajustado y el coste laboral unitario den el mismo resultado (§IV.2.2.5, n. 373). Así pues, podemos interpretar la *Gráfica 83* como la evolución del clu, lo que hace aún más obvias las nefastas consecuencias que para el proceso de explotación y acumulación tuvo la dinámica de caída incontenible de la tasa de plusvalor. En especial, durante la segunda mitad de los setenta, cuando el coste laboral unitario llegaría a máximos históricos, afectando enormemente tanto a la rentabilidad como a la competitividad exterior (PONTUSSON, 1992: 99).



[GRÁFICAS 84-85] Salario medio y masa de ganancia, 1932-1983 (índices e índices en escala logarítmica)

Fuente: elaboración propia a partir de datos de EDVINSSON, 2005.

El crecimiento del salario relativo y los tres puntos de inflexión explicados pueden verse en la evolución comparada del *salario medio* y la *masa de ganancia*, operación cuyo análisis permite, además, desvelar la evolución global de la explotación a lo largo de todo el periodo (*Gráficas 84-85*). De 1932 a 1937, la masa de ganancia crece un 122% y el salario medio, un escueto 13%, lo que hace que los índices de ambas variables se separen dramáticamente a favor del capital. Tras el segundo punto de inflexión, en 1937, la masa de ganancia aumenta a un ritmo inferior al del salario medio, lo que hace que los índices de ambas variables se vayan aproximando gradualmente hasta igualarse en los primeros años sesenta para después mantenerse en cifras similares hasta mediados de los setenta. La enorme caída del beneficio que se produce de 1975 a 1978 acentúa enormemente este proceso, lo que genera un notable diferencial favorable al salario. Al lo largo de todo el periodo 1937-78 vemos cómo la masa de ga-

⁵⁷⁶La *tasa de depauperación* que aparece también en la *Gráfica 83* sigue muy de cerca al *salario relativo ajustado*, puesto que, como ya explicamos (§II.3.5.4, n. 235), la segunda se diferencia de la primera en que emplea como ajuste la *tasa de asalarización*, en lugar de la *tasa de proletarización*. Dado que estas dos últimas serán tanto más parecidas entre sí cuanto menor sea la tasa de paro, y puesto que el desempleo es muy reducido en esta etapa, la diferencia entre *tdep* y *sra* es muy poco significativa. Así, de 1960 a 1983, años para los que disponemos de datos oficiales sobre el número de personas desempleadas, el salario relativo ajustado crece un 1,73% y la tasa de depauperación, un 1,74% al tiempo que el coeficiente de correlación entre ambas series es de 0,99989.

nancia se cuadruplica con dificultades, mientras que el salario medio llega a multiplicarse por más de 31. La reacción del capital de 1978 a 1983 permite que la masa de ganancia se multiplique por un factor de 6,6 al tiempo que el salario medio aumenta poco más del 50%, lo que dispara el índice de la masa de ganancia hasta superar al del salario medio en tiempo récord.

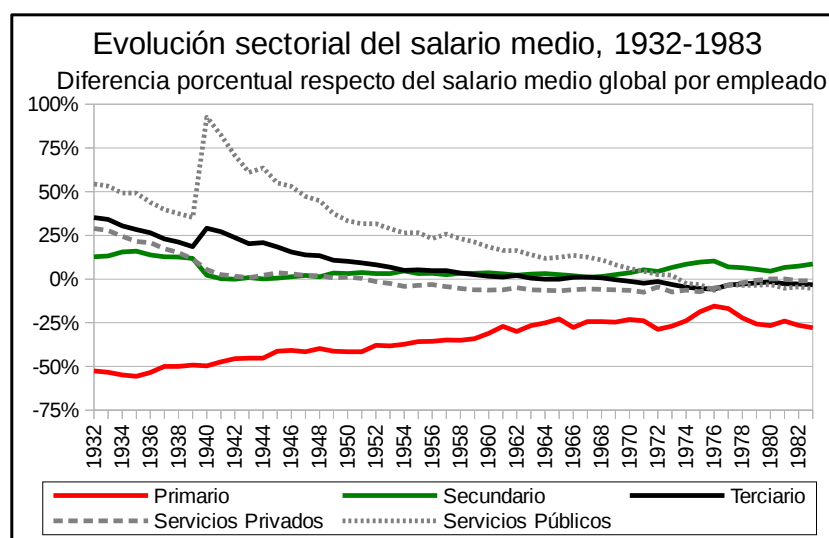
La comparación entre la evolución de la masa de ganancia y el salario medio de todo el periodo resulta francamente esclarecedora. De 1932 a 1983, el beneficio se multiplica por 57,4, mientras que el salario medio lo hace por 53,4, lo que evidencia que todo el terreno ganado por la clase trabajadora al capital a lo largo de los más de cuarenta años de paulatinos aumentos del salario relativo bajo la égida socialdemócrata se esfuman definitivamente en sólo un lustro mediante una reacción tan virulenta del capital que no sólo cambiará la estructura distributiva de la producción, hundiendo los salarios en términos relativos, sino la propia dinámica del sistema económico y aun los cimientos más profundos del pensamiento y de la forma de vivir en las sociedades capitalistas (HARVEY, 1989)⁵⁷⁷. No parece aventurado, pues, pensar que tenemos en Suecia uno de los ejemplos contemporáneos más evidentes de la violencia estructural con la que el capital reacciona cuando son amenazados los límites básicos de su reproducción, que no son otros que la explotación de la fuerza de trabajo y la ganancia.

Si nos detenemos en el análisis de la evolución de los salarios medios por sectores, vemos que durante el periodo 1850-1932, las desigualdades fueron en aumento (*Gráfica 40*), mientras que en el lapso 1932-83 ocurrió exactamente lo contrario (*Gráfica 86*). Bajo la política salarial solidaria, el diferencial entre el salario medio en la industria y en los servicios se redujo a tasas históricamente bajas entre 1952 y 1970⁵⁷⁸, mientras que, por este mismo motivo (y, también, por el aumento del peso de los dos sectores sobre el total de asalariados), la diferencia de ambos con el salario global medio se reduce enormemente durante este periodo⁵⁷⁹. Los salarios del menguante sector primario, por su parte, siguen también una trayectoria de convergencia hasta reducir a la mitad el diferencial negativo respecto del salario medio global, situándose en el 25% para después mantenerlo prácticamente inamovible a partir de mediados de los sesenta. Esta línea de reducción de la dispersión salarial intersectorial se desvirtúa poco a poco a partir de los años setenta como consecuencia de la paulatina pérdida de eficacia y ulterior abolición de la política salarial solidaria. El resultado es un retorno a la característica senda de volatilidad y dispersión de los mecanismos del mercado no intervenido.

⁵⁷⁷“Nunca antes en la historia del partido el capitalismo privado había sido tan fortalecido en tan corto periodo de tiempo como después de 1982. Sería asimismo difícil encontrar otro periodo con un grado similar de redistribución masiva de la riqueza a favor de los más ricos que los años ochenta.” (BERGSTRÖM, 1992: 166; *trad. doc.*).

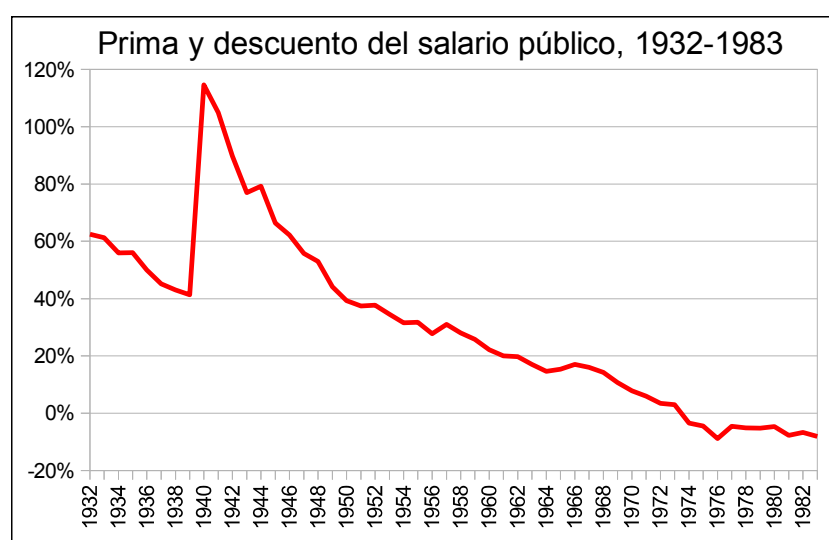
⁵⁷⁸La diferencia entre los salarios medios de estos dos sectores no superó nunca el 2,5% del promedio de ambos en cada año, cifra mínima jamás alcanzada en ningún otro momento a lo largo de la historia del capitalismo sueco.

⁵⁷⁹De 1952 a 1970 (y con la excepción puntual de 1954, en la que se situó en el 4,6%), el diferencial del salario medio en el sector secundario respecto del salario medio global no pasó del 4%, mientras que el del sector terciario se quedó a partir de 1954 por debajo del 5,5%, nivel que no volvió a superar en todo el periodo de análisis.



[GRÁFICA 86] Evolución sectorial del salario medio, 1932-1983

Fuente: elaboración propia a partir de datos de SHNA y EdVINSSON, 2005.



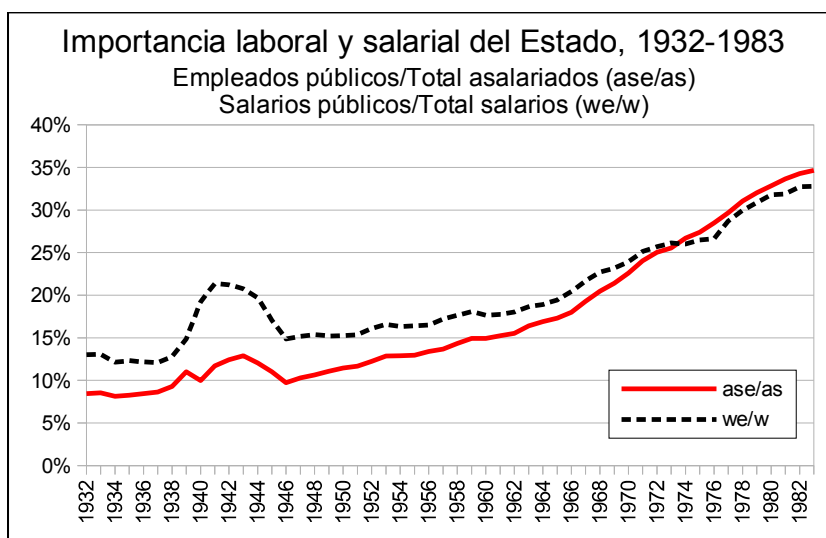
[GRÁFICA 87] Prima y descuento del salario público, 1932-1983

Fuente: elaboración propia a partir de datos de EdVINSSON, 2005.

$$\text{Prima (o descuento) del salario público} = (\overline{w_e} - \overline{w_p}) / \overline{w_p}$$

El Estado contribuyó en gran medida a la consecución de esta tendencia de disminución de la dispersión salarial de forma directa a través de una marcada caída de la *prima del salario público* a partir de los cuarenta (*Gráfica 87*) (REHN Y VIKLUND, 1987: 8). Tres fueron las vías para ello: por un lado, y de modo similar a como había venido dándose en el periodo anterior, el enorme incremento de los empleos de carácter burocrático y administrativo en desmedro relativo de los más lucrativos puestos militares y ejecutivos; por otra parte, la notable feminización de las plantillas públicas, sobre todo a partir del segundo tercio del siglo XX, lo que conlleva una reducción de las retribuciones medias, inicialmente por la menor cualificación de los puestos y, en todo momento, por la mayor frecuencia de los contratos tiempo parcial; y, por último, el mayor perjuicio que la política salarial había provocado en las remuneracio-

nes de los empleados públicos y que, de hecho, tuvo mucho que ver con su activa participación en las huelgas de los setenta (§IV.5.2.3.a). En cualquier caso, como hemos comprobado algunos párrafos más arriba, el peso del empleo público sobre el total crece enormemente a lo largo de esta etapa hasta el punto de que, en 1983, uno de cada tres asalariados en Suecia trabajaba para el Estado. Como consecuencia, el peso de los salarios públicos sobre la masa salarial total no cae, sino que aumenta, aunque situándose por debajo de su importancia como destino laboral a partir de los setenta (*Gráfica 88*). Esta es la mayor evidencia posible del hecho de que la prima del salario público no sólo se reduce, sino que se invierte, de modo que acaba convirtiéndose en el *descuento del salario público* frente al salario del sector privado, tendencia que se mantendrá y ampliará sensiblemente hasta la actualidad.



[GRÁFICA 88] Importancia laboral y salarial del Estado, 1932-1983

Fuente: elaboración propia a partir de datos de EDVINSSON, 2005.

IV.5.2.3 MOVIMIENTO OBRERO Y SINDICATOS

IV.5.2.3.a De los Acuerdos de Saltsjöbaden al storkonflikten

“Una larga colaboración de clase no suprime la realidad de la oposición de clase.”

Gilles Martinet⁵⁸⁰.

La gran crisis económica de los primeros años treinta hace que el conflicto colectivo, enormemente activo de por sí a lo largo de la década de los veinte (*Gráfica 43*), se encone seriamente, tanto en forma de continuas huelgas en lucha por mejoras salariales como de cierres patronales en demanda de lo contrario⁵⁸¹ (*Gráfica 89*). Así, en los primeros años treinta, Sue-

⁵⁸⁰MARTINET, 1979: 90.

⁵⁸¹El conflicto más importante de los primeros años treinta fue la dilatada huelga de 1933-34 en el sector de la construcción, algo que tendría consecuencias importantes tanto en la decisión de llegar a un acuerdo entre los sindicatos y la patronal como en la propia centralización sindical (FRY, 1979: 7; JOHNSTON, 1962: 34; LO, 1953: 13;

cia, junto a Noruega, llegaría a ser *el país con mayor índice de conflictividad laboral* de todas economías capitalistas occidentales (KORPI, 1978: 95; KORPI Y SHALEV, 1979: 166; MAGNUSSON, 2002: 233).

Ante una situación tan grave e inestable, y bajo la amenaza del gobierno de imponer unilateralmente una estricta legislación laboral que acabara con el conflicto (*loc. cit.*), la LO y la SAF decidieron buscar un marco factible de cooperación que permitiera acabar con el insostenible clima laboral y social del momento y ofreciera a ambos un mecanismo estable de negociación⁵⁸². El resultado fue la concreción del que se calificaría como “compromiso histórico” entre trabajo y capital, es decir, un marco de *cooperación corporativista*⁵⁸³ en el seno de la economía capitalista del que, en principio, quedaría excluido el Estado y, por lo tanto, también el SAP⁵⁸⁴.

Este “compromiso histórico” consistió en una serie de negociaciones entre la LO y la SAF celebradas a partir de 1936 en el marco de la Comisión del Mercado Laboral formada por ambas instituciones, iniciativa que, a su vez, surgió como respuesta a las conclusiones de la llamada *Comisión Nothin*, un órgano creado *ad hoc* por parte del gobierno (JOHNSTON, 1962: 34-35, 172-174). Estas negociaciones culminaron en los famosos *Acuerdos de Saltsjöbaden*⁵⁸⁵ (*Saltsjöbadensavtalet*) de 1938, también conocidos como *Acuerdo Básico (Huvudavtalet)*⁵⁸⁶. Este pacto es de vital importancia para comprender la historia social y económica de Suecia durante los dos últimos tercios del siglo XX, ya que no es ni más ni menos que la dovela central, la clave del llamado Modelo Sueco⁵⁸⁷. No se trata tan sólo de una estrategia de institucionalización de la negociación colectiva y, por lo tanto, de desactivación del conflicto laboral, sino de un acuerdo explícito por el que cada una de las dos partes enfrentadas toma las siguientes posiciones⁵⁸⁸:

MARTIN, 1984: 278).

⁵⁸²Aunque, la iniciativa del gobierno socialdemócrata de la mano del ministro de Finanzas *Ernst Wigforss* no puede ser desdeñada como factor causal (KORPI: 1978: 84; PONTUSSON, 1992: 45-46), es indudable que los agentes principales que hicieron posible este acercamiento fueron, como decimos, la LO y la SAF (JOHNSTON, 1962: 173; SWENSON, 2002; TILTON, 1991: 190-191).

⁵⁸³Entre los posibles modelos prototípicos de sindicalismo, la categoría que mejor se ajusta al caso sueco es la de *corporativista*, que podemos identificar como un modelo “integrado por sindicatos unitarios cuyas asociaciones miembros están organizadas preponderantemente según el modelo industrial y que se consideran fundamentalmente «de orientación socialdemócrata» (Alemania, Austria, países nórdicos), desarrollando —con ayuda estatal— una predisposición a la coestión en el plano empresarial y a la cooperación con órganos estatales.” (DELGADO SOTILLOS Y LÓPEZ NIETO, 2011: 578-579).

⁵⁸⁴GILL, 1989: 27-37; MAGNUSSON, 2002: 232-233, 253-254; STEINMO, 2010: 50; TILTON, 1991: 190.

⁵⁸⁵Saltsjöbaden es un encantador pueblecito situado en la costa báltica, cerca de Estocolmo. Su papel en la historia del movimiento obrero de Suecia es muy simbólico, porque, en realidad, fue fundado como residencia de verano por el potentado *Knut Agathon Wallenberg*. Entre otras cosas, el banquero y político, uno de los puntales de la familia *Wallenberg*, mandó construir allí dos hoteles de lujo, un balneario y hasta una línea de ferrocarril exclusiva en conexión con la capital. A la luz de sus orígenes, el hecho de que el *Club Bildeberg* haya celebrado aquí tres de sus inquietantes reuniones en 1962, 73 y 84 no parece tan extraño.

⁵⁸⁶ARNAUD, 1971: 7, 18-19; HORT, 2014: 210; RYNER, 2002: 61; SWENSON, 2002: 113; ÅMARK, 1992: 75.

⁵⁸⁷Puede verse un breve resumen de los acuerdos institucionales y funcionales alcanzados en Saltsjöbaden en ARNAUD, 1971: 26-28.

⁵⁸⁸ARNAUD, 1971: 22-23; GILL, 1989: 43; MAGNUSSON, 2002: 187; MARTINET, 1979: 78-79; TILTON, 1991: 189-190.

- (1) La LO, como representante de los trabajadores, se compromete a aceptar definitivamente el capitalismo como sistema económico y, no sólo eso, sino a colaborar en lograr la maximización de su eficiencia y competitividad a través del aumento de la productividad por la vía del progreso técnico, a cambio de un reparto más equitativo de sus frutos⁵⁸⁹. Esto incluye, obviamente, la promesa de no cuestionar la propiedad privada de los medios de producción, la institución del salariado o la potestad del capital para decidir sobre la producción y la distribución de bienes y servicios, así como sobre la contratación, despido y dirección del trabajo asalariado, cuestiones todas ellas resumidas en el célebre artículo 32 de los estatutos de la SAF (§IV.4.2.3.e, n. 458) (ARNAUD, 1971: 33; HAUG, 2004: 10).

Este posicionamiento de los sindicatos responde, en parte, a las características de la estructura económica del país. Al ser una economía pequeña y abierta al exterior, Suecia está sometida a una enorme dependencia del resto del mundo, lo que hace que la competitividad internacional de sus exportaciones sea una necesidad absoluta para garantizar un crecimiento que pueda permitir el desarrollo económico y social dentro del modo de producción capitalista y, con ello, el empleo (CASTLES, 1978: 33-34; PONTUSSON, 1992: 3). Esta dependencia hizo que los sindicatos y, sobre todo, la LO asumieran una posición de permanente “responsabilidad” para con las exigencias de rentabilidad de los capitales exportadores⁵⁹⁰. Esta estrategia casi de sumisión a las condiciones de existencia del gran capital sueco, que, desde luego, no era compartida ni por todos los sindicatos ni por todos los trabajadores, unida a la enorme concentración de la propiedad corporativa y el elevado grado de monopolización de este tipo de empresas, marcaría decisivamente la historia económica de Suecia durante todo el siglo XX.

- (2) La SAF, en tanto patronal al servicio del capital, se compromete a reconocer a los sindicatos como interlocutores en el diálogo laboral, a compartir más generosamente el producto de la acumulación con los trabajadores y, sobre todo, a fomentarla mediante la inversión⁵⁹¹. Todo ello, desde luego, sin renunciar a la explotación ni a la ganancia como base

⁵⁸⁹La necesidad del avance tecnológico y la racionalización de la producción como fuentes de progreso económico y de bienestar material para la clase trabajadora, aun siendo un argumento muy poco frecuente en el movimiento obrero y sindical, es perfectamente explícito y rotundo en el pensamiento de la LO ya en los años treinta. El crucial informe titulado *El movimiento sindical y la industria (Fackföreningsrörelsen och näringslivet)*, aprobado por la central en 1941, es la prueba más clara de ello (TILTON, 1991: 191), aunque también resulta obvio en el documento fundacional del modelo Rehn-Meidner (LO, 1953).

⁵⁹⁰“La dependencia sueca del comercio internacional promovió la preocupación entre los líderes del trabajo y del capital acerca de la importancia de la competitividad internacional. Aunque los fines últimos de los dos fueran diferentes, ambos entendieron que nadie los alcanzaría sin la promoción de arreglos que mantuvieran competitivos los precios y promovieran la producción por medio de la limitación de conflictos industriales disruptivos.” (texto de *Kent Weaver* citado en PIPITONE, 1994: 110).

⁵⁹¹La optimización y maximización de la acumulación de capital no es sólo una necesidad competitiva para las empresas suecas, sino una verdadera cuestión de *legitimación social del capitalismo*. Tan importante es este aspecto en el entramado general de la superestructura del Modelo Sueco y en la hegemonía subsiguiente que ha disfrutado la socialdemocracia que *Carl-Henrik Hermansson*, histórico líder del Partido Comunista de Suecia de 1964 a 1975, no dudaba en publicitar sus más sentidos elogios hacia la *parsimonia* de los capitalistas suecos, cual *Adam Smith* redivivo: “No, aunque dispusiesen de un poder excesivo, no podría en verdad llamar parásitos o explotadores a los industriales suecos, que renuncian a una vida de lujo para invertir las ganancias en las fábricas. Dan pruebas de gran sentido social. Y estoy dispuesto a aprobar las propuestas de los industriales para el cierre de las pequeñas empresas improductivas.” (citado en ALTAVILLA, 1967: 11).

fundamental de su función económica y social, sino todo lo contrario, ya que se aseguran el compromiso de los sindicatos para su máximo fomento.

La idea de la alianza capital-trabajo es engañosamente sencilla: a mayor crecimiento económico, más riqueza para repartir. Así, fomentar el buen funcionamiento del capitalismo conduce a una mayor producción, a un “juego de suma positiva” que, al distribuirse equitativamente, permitiría aumentar los ingresos no sólo del capital, sino también del trabajo⁵⁹² (ERIXON, 1997b: 8; MARTIN, 1984: 282). Y no sólo en términos de salario directo, sino también de salario indirecto, en forma de servicios públicos, y de salario diferido, en forma de transferencias y protección social⁵⁹³.

En ambos casos, estos posicionamientos se sitúan en un escenario político y social específico que explica en gran medida las razones del acuerdo: el predominio del SAP y la hegemonía socialdemócrata, ambos en sus inicios, pero con claros visos de continuidad en el tiempo (§IV.4.3.3). Ante esta perspectiva, cada parte tomó una decisión concreta:

- La LO decidió aprovechar esta situación para afianzar su poder sobre la clase trabajadora y para obtener las máximas concesiones posibles del capital a través de un mecanismo de negociación pautado en el que, gracias al dominio político del SAP, dispondría de margen suficiente frente a las empresas como para lograr muchos de sus objetivos.
- Por su parte, el capital, representado por la SAF, en cuyo seno dominaban las grandes empresas exportadoras⁵⁹⁴, trataría de aprovechar al máximo el compromiso del trabajo con la productividad, la rentabilidad y la competitividad que ya comentamos. Para ello, trataron por todos los medios de sacar del ámbito político las cuestiones relacionadas con el mercado de trabajo y el salario, con el objetivo de establecer un marco estable de negociación con los sindicatos que permitiera, por un lado, compensar la pérdida de poder político derivada de la preeminencia del bloque socialista frente al burgués y, por otro, construir una

⁵⁹²Hablando en términos más generales del capitalismo de consenso: “Los trabajadores consienten la perpetuación de los beneficios como institución a cambio de la perspectiva de mejorar su bienestar material en el futuro. Sobre la base de este compromiso los capitalistas retienen su posibilidad de apropiarse parte del producto porque los beneficios de que se apropian se espera que los ahorren, los inviertan, los transformen en potencial de producción, y una parte les sea entregada como ganancias a los obreros.” (PRZEWORSKI, 1985: 206). “[La esperanza de que] los beneficios actuales se transformen en futuras mejoras de la condiciones materiales de vida de los asalariados se convirtió en la base de aceptación del capitalismo por parte de los socialdemócratas. Éstos aceptan el derecho de los capitalistas a detentar una parte del producto social porque los beneficios que retiene el capital se espera que sean ahorrados, invertidos, transformados en capacidad de producción y parcialmente distribuidos como ganancias a otros grupos. Así pues, tal consentimiento tiene una base económica: es un reflejo de los intereses materiales de los asalariados dentro de la sociedad capitalista.” (*ibidem*: 56). Se puede leer una interesante reflexión al respecto en PONTUSSON, 1992: 30-31.

⁵⁹³En esta concepción se basaba ampliamente la idea de Seguridad Social que defendía *Gustav Möller*, su principal artífice (TILTON, 1991: 116).

⁵⁹⁴Las empresas dominantes en la SAF en aquellos momentos eran las conocidas como las *cinco grandes*, a saber: ASEA (actual ABB), *Electrolux*, *Ericsson*, *Separator* (actual *Alfa Laval*) y *SKF*, sobre las que ya hicimos algunos comentarios *supra* (§IV.5.1, n. 537). Estas compañías formaban el conocido como *Direktörsklubben* o “Club de Ejecutivos”, un grupo de presión con gran poder en Suecia a lo largo de los treinta, cuarenta y primeros cincuenta en el que dominaban, como no podía ser de otro modo, las empresas pertenecientes a la esfera de los *Wallenberg* (SWENSON, 2002: 134).

estructura corporativista que fuera funcional a sus intereses y coherente con la estabilidad social necesaria para la dinámica capitalista⁵⁹⁵ (SWENSON, 2002).

Como consecuencia de los Acuerdos de Saltsjöbaden, el Estado dirigido por los *socialdemokraterna* se retira totalmente de las decisiones tomadas en el ámbito salarial entre ambos agentes, de manera que ni siquiera desempeñará un papel de árbitro más que en última instancia. De este modo, la negociación se llevará a cabo exclusivamente entre los sindicatos y la patronal, sin intervención estatal de ningún tipo más allá de la de simple observador y eventual mediador a petición de ambas partes (§V.3.2) (LO, 1953: 12). Y es precisamente esta característica, la ausencia del Estado y la independencia respecto del marco político y legislativo, la que definirá el marco de relaciones laborales entre empleados y empleadores desde Saltsjöbaden hasta los años ochenta⁵⁹⁶.

La retirada del Estado del proceso de determinación salarial no significó, en cualquier caso, que no actuara en el ámbito de las condiciones laborales, donde la negociación colectiva desarrollada a partir de Saltsjöbaden no alcanzaba. Los sucesivos gobiernos socialdemócratas, ya fuera por iniciativa del SAP o por el impulso de los sindicatos, desarrollarían diversas medidas normativas que darían lugar a un acervo legislativo amplio y profundo en al esfera del trabajo. Entre las más importantes, destaca, por ejemplo, las vacaciones anuales obligatorias, que pasarían de una semana en 1938 a dos en los años cincuenta, cuatro en los sesenta y cinco a partir de 1977. O la duración de la jornada laboral, que ya en los primeros gabinetes socialdemócratas se fijaría en las cuarenta horas semanales⁵⁹⁷ (BUENDÍA, 2011: 148, n. 122).

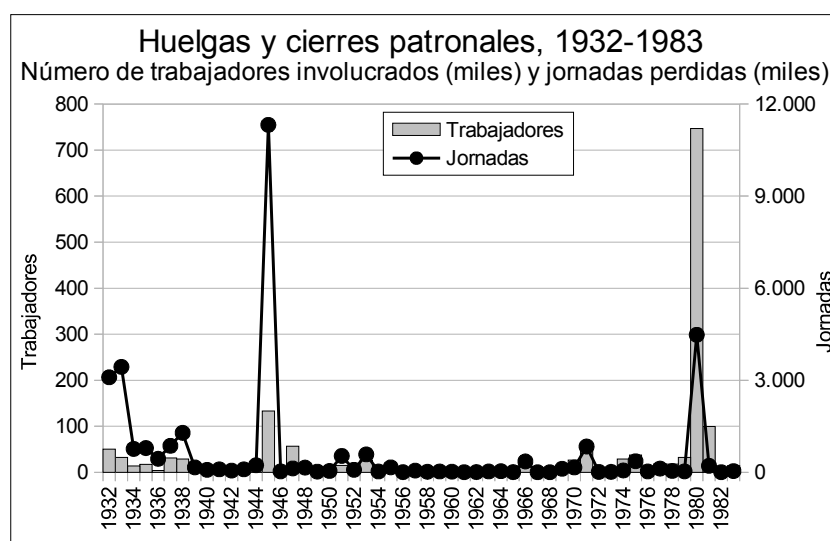
⁵⁹⁵Los autores más representativos del enfoque socialdemócrata no comparten esta visión de la estrategia del capital. Según su perspectiva (KORPI, 1978: 86; KORPI Y SHALEV, 1979: 172-173; PONTUSSON, 1992: 44-45; RYNER, 2002: 72), los capitales suecos tomaron dos posturas enfrentadas entre sí. Por un lado, las empresas de ámbito nacional, regional o local, así como algunas exportadoras de menor importancia, en su mayoría intensivas en mano de obra y mayoritarias numéricamente en la SAF, habrían preferido aceptar la situación política como un escenario dado, de manera que rechazarían apoyar al bloque burgués en contra del socialista con la intención de adaptarse del mejor modo posible al predominio del último por la vía corporativista. Por su parte, las grandes empresas exportadoras suecas, intensivas en capital y próximas a las principales esferas de poder financiero, en especial, al núcleo de los *Wallenberg*, habrían rechazado de firme el dominio del SAP, de manera que pretenderían su caída mediante el apoyo económico y político a los partidos burgueses. Este apoyo por parte del segmento nacional del capital y la animadversión por parte del sector multinacional sería, además, la respuesta lógica al programa socialdemócrata de los años treinta y primeros cuarenta, caracterizado por políticas keynesianas de estímulo a la demanda interna muy favorables para las empresas locales.

Siguiendo a *Swenson* (2002: 299-300), creemos que esta visión, según la cual los pequeños y medianos capitales habrían impuesto su criterio en el seno de la patronal frente a la postura reaccionaria y antisocialdemócrata de los grandes capitales exportadores, no responde a la realidad. En primer lugar, resulta muy significativo que el presidente de la SAF en los años treinta fuera precisamente *Sigfrid Edström*, director general de ASEA, una de las cinco grandes pertenecientes al *Direktörsklubben*, y, a la sazón, nombrado directamente por *Marcus Wallenberg*, cabeza del poderoso clan durante esa época. La postura favorable al consenso entre la SAF y la LO de *Edström* es más que notoria. En segundo lugar, hay que recordar que el apoyo financiero del *Direktörsklubben* a los partidos del bloque burgués, en especial a los *liberalerna* y los *moderatarna*, no respondía, en realidad, a la intención de derrotar al SAP en las urnas, sino a la de neutralizar los elementos más radicales del SAP. Y, lo más importante, por supuesto, es que las políticas de los gobiernos del SAP, como iremos viendo a lo largo de la tesis, no sólo no fueron perjudiciales para el gran capital exportador, sino todo lo contrario: fueron enormemente funcionales para su éxito internacional y su dominio sobre la economía sueca.

⁵⁹⁶BREHMER Y BRADFORD, 1974: 116; KJELLBERG, 2011: 33; MAGNUSSON, 2002: 234-235; PONTUSSON, 1992: 39; ÅMARK, 1992: 76.

⁵⁹⁷Estas medidas, junto a la tendencia al aumento de las contrataciones a jornada parcial debidas, entre otros factores, a la incorporación masiva de la mujer al mercado laboral, hicieron que la jornada laboral anual media de los asalariados se fuera reduciendo paulatinamente desde las casi 1.900 de 1950 hasta las 1.400 de los primeros años

Aunque es indudable que Saltsjöbaden significó el fin (temporal) del conflicto abierto entre capital y trabajo y su sustitución por un marco de cooperación institucionalizada, lo cierto es que fueron más bien la rápida recuperación económica tras la crisis de los años treinta y el acceso de los *socialdemokraterna* al poder los factores que permitieron abrir nuevas posibilidades a partir de un marco de menor tensión social, lo que acabaría cristalizando en este acuerdo (ARNAUD, 1971: 33). En todo caso, se produjo una *reducción radical de las disputas abiertas entre trabajo y capital* de tal calibre que resulta absolutamente inédita en la historia del capitalismo occidental. El número de enfrentamientos hasta los últimos años sesenta cayó de tal modo que, tras la Segunda Guerra Mundial, Suecia pasa de haber sido el país más problemático en este sentido a convertirse en el menos conflictivo entre los países industrializados⁵⁹⁸. Las huelgas y los cierres patronales fueron casi inexistentes, aunque no solamente por la fluidez de las negociaciones colectivas o el éxito de las reivindicaciones obreras, sino también porque, puesto que los sindicatos había renunciado explícitamente al uso de esta arma de presión, los conflictos laborales quedaban estrictamente prohibidos una vez que se firmaba el convenio colectivo de turno (ALTAVILLA, 1967: 31). Así pues, durante estas dos décadas, las consecuencias en días perdidos y número de trabajadores afectados fueron mínimas (Gráfica 89).



[GRÁFICA 89] Huelgas y cierres patronales, 1932-1983

Fuente: elaboración propia a partir de datos de EDVINSSON, 2005 y LANE, 1991: 199-200.

Hubo una sobresaliente excepción a esta dinámica de paz social: la *huelga del metal de 1945* (*Metallarbetarstrejken*). Sin embargo, este enconado conflicto laboral debido a causas salariales y activado por los trabajadores de la industria siderúrgica y metalúrgica en contra de las decisiones de la LO (KORPI Y SHALEV, 1979: 166-67), a pesar de durar cinco meses, de involucrar a 120.000 obreros y de suponer más jornadas perdidas incluso que la gran huelga de

ochenta, en los que alcanzaría un mínimo entre los países capitalistas más desarrollados (EDVINSSON, 2005).

⁵⁹⁸ ARNAUD, 1971: 34; BREHMER Y BRADFORD, 1974: 117; CASTLES, 1978: 122; KORPI, 1978: 96; KORPI Y SHALEV, 1979: 167.

1909, con un total estimado de 11 millones (*Gráfica 89*), acabó en un rotundo fracaso de los trabajadores (ARNAUD, 1971: 33; KJELLBERG, 2011), lo que apuntalaría la tendencia a la inhibición de cualquier tipo de conflicto en las relaciones laborales durante mucho tiempo⁵⁹⁹.

Para comprender esta nueva dinámica de paz social y escapar de explicaciones simplistas, hay que aclarar que, en realidad, la causalidad del proceso no fue como se puede deducir de la concatenación de hechos históricos que hemos descrito, sino exactamente a la inversa. Saltsjöbaden no condujo a una disminución radical del conflicto laboral sino que fue ésta la que condujo a aquél. Es decir, fue la posibilidad de entrar en la esfera política —recién abierta a partir de la llegada del SAP al poder en 1932— lo que hizo que los sindicatos y modificaran su estrategia. A partir de ese momento, el movimiento obrero encontraría la vía política como estrategia complementaria de lucha. Consiguientemente, las huelgas dejaron de ser la única arma de presión y, por ello, disminuyeron en gran medida a medida que avanzaba la década de los treinta, sobre todo, en comparación con los veinte (*Gráficas 43 y 89*). Esto significa que el cambio radical en la situación del conflicto laboral en Suecia no se debió únicamente al proceso de institucionalización del conflicto laboral, sino también a un cambio en el equilibrio del poder político, de tal forma que la llegada de la socialdemocracia al gobierno y la consiguiente moderación de la LO haría posible tal situación (KORPI, 1978: 98).

Hay que destacar un hecho importante relativo a las consecuencias de Saltsjöbaden sobre la estrategia de los sindicatos y, también, sobre su relación con los trabajadores. Hasta la llegada del SAP al poder y las negociaciones que finalmente condujeron a Saltsjöbaden, los sindicatos eran la plataforma de lucha contra al capital, los centros de apoyo solidario ante las huelgas y los cierres patronales y los foros en los que se discutían las grandes líneas políticas del movimiento obrero. Sin embargo, a partir del “compromiso histórico” y, sobre todo, desde que se pusiera en marcha la política salarial solidaria en los cincuenta, la función y la organización de los sindicatos cambiaron notablemente. A partir de entonces, se convirtieron en organizaciones grandes, complejas, impersonales y crecientemente centralizadas, en las que los logros para los empleados se alcanzaban a través de negociaciones en los niveles más altos de la jerarquía sindical, lejos del alcance directo del trabajador, al que se le exigía apoyo financiero a través de las cuotas, obediencia a las decisiones de la cúpula y soporte político mediante el voto a la socialdemocracia (ARNAUD, 1971: 59). Esta situación no sólo supondría un cambio fundamental en la concepción del sindicato y una cierta desafección de los trabajadores⁶⁰⁰, sino la normalización institucional de una estructura delegada de democratización y

⁵⁹⁹Además, supuso, quizá, la puntilla al por entonces tímidamente ascendente comunismo sueco (§IV.4.3.1), cuya notable influencia en el movimiento sindical del sector del metal lo hizo protagonista destacado de la huelga (PONTUSSON, 1992: 48). Tras el conflicto, el todopoderoso SAP se emplearía a fondo para tratar de convertirlo en marginal.

⁶⁰⁰Esta desafección se manifiesta en la radical caída de la asistencia de los afiliados a las asambleas sindicales (MARTINET, 1979: 84; PFAFF Y WIKHÄLL, 1971: 154-155) y, de hecho, si no ha dado lugar a una reducción de la tasa de afiliación ha sido, probablemente, por el sistema Gante (§IV.4.2.3.c)

defensa del trabajo generada “desde arriba”, que marcaría decisivamente el sindicalismo y el movimiento obrero en Suecia durante todo el siglo XX (FERNÁNDEZ STEINKO, 2002: 380-381).

Esta centralización jerárquica se materializó fundamentalmente en tres aspectos:

- (1) Por un lado, la capacidad que se arrogó la LO de decidir en última instancia sobre la conveniencia o no de cualquier acto de conflicto laboral promovido por los sindicatos miembros o por cualquier sección sindical o comité de empresa. Según esta política, se llegó al extremo de que cualquier sindicato que pretendiera realizar alguna acción concreta debía obtener la autorización por parte de la central, lo que, además de suponer una clara merma de la autonomía de los sindicatos en este aspecto, supuso una auténtica imposición desde la LO, puesto que no admitía discusión y su desobediencia podía acarrear la expulsión de la confederación. Es el llamado “derecho de veto”, que conculca de alguna manera el derecho de huelga (MARTIN, 1984: 280; MARTINET, 1979: 83; PFAFF Y WIKHÄLL, 1971: 152-152; REHN, 1989: 243-244).
- (2) Por otro lado, la tradicional consulta y votación de los trabajadores de cada sindicato a la hora de tomar decisiones sobre los convenios colectivos fue quedando paulatinamente abolida por parte de la dirección central de la LO (PFAFF Y WIKHÄLL, 1971: 154, 191).
- (3) Y, por último, el procedimiento por el que la elección de los dirigentes de cada sección sindical local dejaba de ser un mecanismo relativamente colegiado entre la LO y los sindicatos para pasar a ser directamente decidida por la confederación (ARNAUD, 1971: 59-61).

Este tipo de normativa destinada a aumentar el poder de la LO sobre los sindicatos y los trabajadores por la vía de la centralización se vería reforzada con la reforma organizativa de 1941, a través de sucesivas revisiones de los estatutos de la confederación destinadas a fortalecer su posición mediante el establecimiento de un derecho de veto sobre las negociaciones colectivas y la posibilidad de detener cualquier intento de huelga que afectara a más del 3% de los afiliados⁶⁰¹.

Esta centralización jerárquica de la LO y su gestión crecientemente burocrática comenzaron a ser abiertamente desafiadas a partir de los últimos años sesenta por asalariados y sindicatos comprometidos tanto con la lucha contra el aumento del paro y la caída de los salarios causados por los envites de la crisis de productividad y rentabilidad como contra el empeoramiento de las condiciones laborales debida a los excesos de la gestión fordista de la producción⁶⁰². En efecto, las virtudes del sistema taylorista en términos de productividad industrial estaban siendo cada vez más sobrepujadas por la degradación del trabajo a la que llevaban las jornadas laborales extenuantes, los ritmos acelerados de actividad, el estrés, las rutinas inhumanas y, en definitiva, la *alienación*. Esta situación venía siendo agravada por la tendencia al aumento del destajo con la que las empresas trataban de agrandar el plusvalor ab-

⁶⁰¹ JOHNSTON, 1962: 31-44, 263; PFAFF Y WIKHÄLL, 1971: 25; REHN, 1989: 242-245; SWENSON, 2002: 118.

⁶⁰² ALBÅGE, 1986: 112; ERIXON, 1997b: 50; ESPING-ANDERSEN, 1992: 55; FRY, 1979: 10; PFAFF Y WIKHÄLL, 1971: 29; PONTUSSON, 1994: 28; RYNER, 2002: 129.

soluta por medio del incremento de la intensidad laboral, hasta el punto de que, si ya en las décadas de los cincuenta y sesenta⁶⁰³, el porcentaje de este tipo de sistema laboral era muy elevado, en los años setenta Suecia llegó a tener la fracción de trabajo industrial de estas características más alta de todo el mundo (BUENDÍA, 2011: 118; LO, 1953: 36; PONTUSSON, 1992: 166; SWENSON, 2002: 123, 136-37). El cambio generacional, al igual que en otros países, coadyuvó a una creciente desafección de los asalariados jóvenes con respecto al trabajo monótono, previsible y estable que el fordismo ofrecía y que había permitido la construcción de un tipo determinado de estructura social y familiar en Suecia (MARTIN, 1984: 370-373; SENNETT, 1998). El resultado de estas dinámicas fueron tasas de absentismo y de movilidad laboral crecientes, junto con ciertas dificultades por parte del capital para satisfacer su demanda de trabajo.

En algunas empresas punteras y avisadas de las consecuencias negativas que para la productividad y la competitividad tendría esta situación, se trataron de poner en marcha medidas de reestructuración productiva tendentes a cambiar la dinámica de trabajo hacia sistemas más flexibles y estimulantes para los trabajadores. Fue el célebre caso de la vanguardista fábrica de *Volvo* en Kalmar, fundada en 1974 bajo el mando de *P.G. Gyllenhammar*, carismático y visionario director general de esta firma durante veinticuatro años, y también de su émulas en Uddevalla, inaugurada en 1989 (MARTIN, 1984: 370; PONTUSSON, 1992: 174-180; THERBORN, 1991: 324).

El primer caso notorio de esta nueva ola de conflictos derivados de la situación laboral y de la inflexibilidad de la LO fue la huelga masiva de profesores de la enseñanza pública secundaria y universitaria de 1966, no tanto por su peso económico como por su significación, ya que, por un lado, fue la primera acción de la SACO tras la legalización del derecho a la huelga y a la negociación salarial de los empleados públicos en 1965 y, por otro, hacía presagiar las crecientes e insalvables dificultades que el modelo Rehn-Meidner tendría que afrontar a partir de esos momentos⁶⁰⁴.

Ya en 1969 y 1970, los conflictos fueron continuos y de creciente envergadura, empezando por la primera huelga salvaje, que se produjo en 1969 en el puerto de Gotemburgo. Sin embargo, la más destacada y popular entre la clase trabajadora sueca sería la de los obreros de la empresa pública *LKAB*, encargada de la explotación de las enormes minas de hierro de Kiruna y Malmberget, en el extremo norte del país. Esta huelga, iniciada en la mina de Leveänie-mi en Svappavaara en diciembre de 1969, extendida rápidamente al resto de yacimientos de la compañía y mantenida hasta febrero del año siguiente, duró en total de cincuenta y seis días e involucró a 4.800 mineros que se enfrentaron directamente tanto con la dirección de la empresa y su propietario, el Estado sueco comandado por los socialdemócratas, como con las propias elites de la LO, en protesta por su creciente centralización y burocratización⁶⁰⁵.

⁶⁰³Se calcula que, en 1950, el 59% de la horas de trabajo en la industria se pagaban a destajo (LO, 1953: 58).

⁶⁰⁴ARNAUD, 1971: 41; MARTIN, 1984: 345-346; MARTINET, 1979: 81-82; ÅMARK, 1992: 83.

⁶⁰⁵ESPING-ANDERSEN, 1985: 70, 110; MARTIN, 365-367; RYNER, 2002: 126-28; STEINMO, 2010: 60.

Otras huelgas de gran envergadura fueron la de la fábrica de *Volvo* en Gotemburgo en enero de 1970 (RYNER, 2002: 127) o la de los estibadores de Ådalen de mayo, que convertirían 1970 en el año del principio del fin de Saltsjöbaden⁶⁰⁶. El año siguiente, 1971, no fue sino una continuación, sobre todo por una serie de paros de los empleados públicos que, de hecho, llevó a la implantación de una ley que ponía en suspenso su recientemente adquirido derecho a la huelga (MARTINET, 1979: 82; REHN Y VIKLUND, 1987: 7).

Así pues, los años de tránsito entre las décadas de los sesenta y los setenta fueron el escenario de un cambio radical, ya que, tras más de veinte años de paz social, una oleada de huelgas salvajes conmocionó el país. Y no sólo en el sector privado, sino también entre los empleados públicos, que veían cómo el Estado congelaba sus salarios. De ahí la elevada participación de este colectivo en las huelgas de los setenta (KJELLBERG, 2011: 39).

La pugna por la distribución de los ingresos entre trabajo y capital que latía bajo esta miríada de huelgas salvajes tuvo su punto álgido en *el gran conflicto de 1980 (storkonflikten)*. Este episodio comenzó con diversas medidas de presión por parte de los sindicatos del sector público a las que seguirían otras acciones en el sector privado como respuesta a la negativa rotunda de la patronal a aceptar o negociar las subidas salariales propuestas y cristalizó definitivamente con el mayor cierre patronal de la historia de Suecia. En realidad, el objetivo final del capital no era otro que dar una vuelta de tuerca más para acabar con el ahora inconveniente modelo Rehn-Meidner⁶⁰⁷. Las consecuencias fueron de tal calibre que, junto a las huelgas subsiguientes, prácticamente paralizaron el país, involucrando a más de 750.000 asalariados y produciendo la pérdida de casi 4,5 millones de jornadas laborales en tan sólo una semana de duración (HEILBRONER, 1980: 6; KJELLBERG, 2011: 38-39; REHN Y VIKLUND, 1987: 23) (*Gráfica 89*). Aunque sus efectos cuantitativos no fueron tan devastadores como las huelgas de 1909 y 1945, sobre todo por su menor duración y por la enorme oposición que sufrió por parte del gobierno burgués de aquellos años, los medios de comunicación y una parte importante de la opinión pública (KJELLBERG, 2011: 33-36), su importancia evidencia el enorme cambio en las estructuras laborales que se le venía encima a la clase trabajadora.

Estas huelgas presionaron enormemente a los *sociedademokraterna* para que, en términos generales, aceleraran el paso hacia la democracia industrial y, en términos concretos, solucionaran en lo posible las crecientes contradicciones inherentes a la estrategia socialdemócrata de crecimiento con pleno empleo del modelo Rehn-Meidner. Dicha contradicción se manifestaba, sobre todo, en las consecuencias de la política salarial solidaria en la distribución de ingresos entre clases (§V4.4) y en la reducida influencia real de los trabajadores en la toma de decisiones en la empresa, una cuestión pendiente desde los inicios del capitalismo (ALTAVILLA, 1967: 39). Como veremos en su momento, dos fueron las medidas adoptadas al respecto: un

⁶⁰⁶ARNAUD, 1971: 89-98; CASTLES, 1976: 211; GILL, 1989: 50; LANE, 1991: 144; MARTINET, 1979: 83; PFAFF Y WIKHÄLL, 1971: 29; RYNER, 2002: 126-27; TILTON, 1991: 215-16.

⁶⁰⁷CASTLES, 1980; HEILBRONER, 1980: 3; KORPI, 1983: 159; MARTIN, 1984: 457, 472-479; REHN Y VIKLUND, 1987: 23.

conjunto de leyes destinadas a aumentar la influencia de los trabajadores en la empresa que vieron la luz a lo largo de la primera mitad de la década de los setenta (§IV.5.3.3), y el proyecto de los fondos salariales de inversión como solución para los perjuicios creados a la clase trabajadora por la política salarial solidaria (§V.6.1.2). Estas dos medidas serían factores centrales de la posterior ruptura unilateral del compromiso de Saltsjöbaden por parte de la patronal.

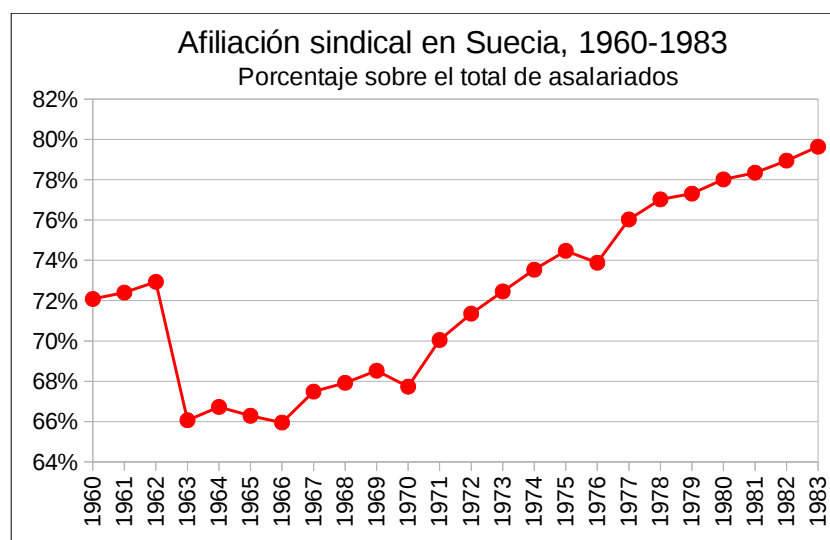
IV.5.2.3.b Afiliación sindical

La *afiliación sindical*, que siempre es un elemento de primer orden en el análisis de la dinámica de los salarios, las condiciones de trabajo y la conflictividad laboral, resulta ser un fenómeno tan peculiar y fundamental en Suecia que merece algunos comentarios⁶⁰⁸. Como ya hemos tenido ocasión de destacar (§IV.4.2.3.a), el sindicalismo sueco, que comenzaba sus pasos en la década de 1870, logró una implantación masiva entre la clase trabajadora ya desde los primeros años del siglo XX y, aun con crisis puntuales como la posterior a la huelga de 1909, sus cifras de afiliación no dejaron de crecer hasta convertir a Suecia a partir de los treinta en lo que ha sido durante todo el periodo 1932-83: el país con mayor afiliación sindical de todo el mundo⁶⁰⁹ (THERBORN, 1992: 10) (*Gráficas 90 y 91*). Ni siquiera los graves conflictos laborales de la década de los setenta afectaron negativamente a las tasas de afiliación (KORPI, 1978: 179); al contrario, siguieron aumentando hasta rozar el 80% a principios de los ochenta (*Gráfica 90*).

Esta masiva y creciente afiliación sindical tuvo sus orígenes entre los obreros industriales, como es obvio, y seguiría estando mayoritariamente formada por trabajadores de este sector durante décadas, lo que convertiría a la LO en el máximo poder sindical del país con diferencia. Sin embargo, la movilización entre los técnicos, comerciales y administrativos comenzaría ya en los años treinta y, sobre todo, cuarenta, es decir, bastante precozmente en comparación con otros países (GALENSON, 1998: 81; HORT, 2014: 210). Entre este colectivo, las tasas de afiliación no dejarían de crecer paulatinamente desde el 25-30% a finales de la década de los cuarenta (KORPI, 1978: 65-66) hasta más del 80% en los primeros ochenta (HORT, 2014: 210), llegando a superar las cifras relativas de los obreros industriales en los setenta (*Gráfica 92*) y ayudando notablemente a mantener las altas tasas de afiliación sindical en Suecia (GALENSON, 1998: 83). En este proceso cobró una importancia esencial la entrada masiva de la mujer al mercado de trabajo y su rápida incorporación al sindicalismo de la mano de un elevado grado de afiliación (JOHNSTON, 1962: 30; REHN Y VIKLUND, 1987: 1).

⁶⁰⁸A la hora de explicar los factores que han hecho posible las elevadas tasas de afiliación que veremos en este apartado, no podemos olvidar un elemento fundamental que explicamos en su momento y que caracteriza de manera harto peculiar el movimiento sindical en Suecia: el *sistema Gante* (§IV.4.2.3.c).

⁶⁰⁹Desde 1960, primer año para el que existen estadísticas oficiales comparables según la OCDE, las cifras de afiliación en Suecia sólo han sido superadas por las de Islandia a partir de 1986 y por las de Dinamarca en algunos años puntuales de los primeros ochenta (OCDE). Las estimaciones para años anteriores sitúan los parámetros suecos en la primera posición del *ranking* mundial.



[GRÁFICA 90] Afiliación sindical en Suecia, 1960-1983

Fuente: elaboración propia a partir de datos de OCDE (*Trade Union Density*)

La movilización de los trabajadores de cuello blanco del sector privado se canalizaría a través de dos federaciones sindicales específicas que irían alcanzando cada vez una mayor presencia entre los asalariados: la TCO⁶¹⁰ y la SACO⁶¹¹ (ESPING-ANDERSEN, 1992: 48). Los empleados públicos, por su parte, se encuentran mayoritariamente en el *Sindicato de Trabajadores Municipales*⁶¹², englobado en la LO, aunque también en otros muchos sindicatos menores, según la cualificación y el tipo de funciones⁶¹³.

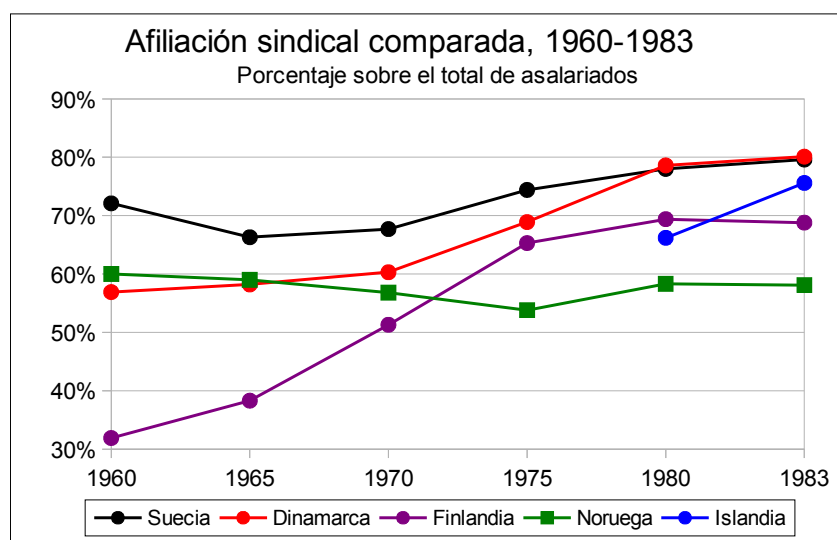
⁶¹⁰ La TCO (*Tjänstemännens Centralorganisation; Confederación de Empleados*) surgió con este nombre en 1944, a raíz de la fusión de dos antiguos sindicatos de empleados del sector privado y del Estado, fundados en 1931 y 1937 (GALENSON, 1998: 81-82; GILL, 1989: 40; JOHNSTON, 1962: 96). En los sesenta, reunía a casi 400.000 afiliados, cifra que llegaría a triplicarse en los ochenta (HORT, 2014: 209; JOHNSTON, 1962: 92, 97; REHN Y VIKLUND, 1987: 1). En la actualidad, se trata de la segunda confederación más importante de Suecia y, “quizá, la confederación sindical de trabajadores de cuello blanco más exitosa del mundo” (GALENSON, 1998: 86). Engloba a 17 sindicatos con un total de 1,3 millones de trabajadores afiliados (*ibidem*: 82) y agrupa fundamentalmente a una heterogénea mezcla de empleados administrativos, cuadros medios, técnicos y funcionarios con salarios medios o bajos (PONTUSSON, 1992: 26). Desde sus inicios, ha sido explícitamente independiente respecto de cualquier partido político, aunque suele colaborar en temas puntuales con la LO y el SAP y ha defendido la negociación colectiva centralizada (FRY, 1979: 151; JOHNSTON, 1962: 98; www.tco.se)

⁶¹¹ La SACO (*Sveriges Akademikers Centralorganisation; Confederación Sueca de Titulados*) se fundó en 1947 y en los años sesenta concentraba a casi 60.000 afiliados, mientras que en los ochenta ya alcanzaba los 200-250.000 (GALENSON, 1998: 86; JOHNSTON, 1962: 92, 107; REHN Y VIKLUND, 1987: 1). Actualmente constituye la tercera confederación sindical en importancia del país, tras la LO y la TCO. La componen 25 sindicatos y asociaciones de carácter profesional que abarcan a unos 580.000 afiliados, todos ellos egresados universitarios, mayoritariamente con cierto nivel profesional y salarial (arquitectos, economistas, abogados, ingenieros, médicos). Es independiente políticamente y suele mantener posiciones algo alejadas de las de las otras dos grandes confederaciones (GALENSON, 1998: 88; JOHNSTON, 1962: 107; KORPI, 1978: 65). Además, es contraria a la negociación colectiva centralizada y aboga por procesos de ámbito local, algo comprensible si tenemos en cuenta su naturaleza como sindicato profesional y, sobre todo, las consecuencias salariales del modelo Rehn-Meidner para los trabajadores más cualificados (GALENSON, 1998: 87; JOHNSTON, 1962: 107, 110; www.saco.se).

⁶¹² Este sindicato, llamado *Svenska Kommunalarbetareförbundet (SKAF)* y conocido popularmente como *Kommunal* (www.kommunal.se) se fundó en 1910. Gracias al enorme crecimiento del empleo público municipal en Suecia a partir de los cincuenta (*Gráficas 76 y 84*) y al proceso de descentralización experimentado por el Estado desde los ochenta (HORT, 2014: 269-274), se ha convertido en el más grande de la LO y de todo el país. En los primeros años ochenta, reunía a casi 600.000 trabajadores públicos, cifra que hoy en día se sitúa en más de medio millón de afiliados —el 80% de ellos, mujeres— (ALBÄGE, 1986: 111; GALENSON, 1998: 11; REHN Y VIKLUND, 1987: 2).

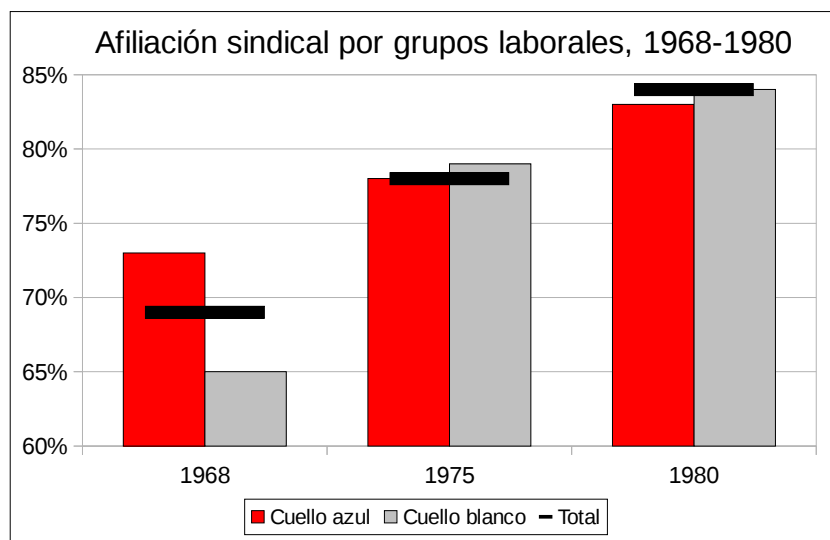
⁶¹³ De hecho, desde su fundación en 1946 a partir de organizaciones anteriores y hasta su inclusión en la SACO en 1975, existió una central sindical independiente compuesta exclusivamente por empleados públicos (el *Statstjänstemännens Riksförbund* o *Sindicato de Funcionarios del Estado —SR—*) (ALBÄGE, 1986: 111). Esta organización, que llegaría a superar los 15.000 afiliados en los años sesenta, se consideraba en su momento la tercera

En todo caso, la correspondencia entre el tipo de trabajo y la organización sindical de referencia, así como entre el sindicato en cuestión y la confederación central correspondiente, distan de ser claras en muchos casos, lo que, además de provocar numerosos problemas de demarcación entre la LO y las dos centrales sindicales de empleados de cuello blanco (JOHNSTON, 1962: 104-105), ha hecho que ciertos segmentos de los trabajadores públicos con titulación, como técnicos, administrativos, profesores o médicos se encuentran indistintamente en la LO, la TCO o a la SACO, siendo su decisión al respecto más una cuestión ideológica que profesional.



[GRÁFICA 91] Afiliación sindical comparada de Suecia, Dinamarca, Finlandia, Noruega e Islandia, 1960-1983

Fuente: elaboración propia a partir de datos de OECD (Trade Union Density)



[GRÁFICA 92] Afiliación sindical por grupos laborales, 1968-1980

Fuente: elaboración propia a partir de datos de LO, 2006.

central sindical de trabajadores de cuello blanco de Suecia (JOHNSTON, 1962: 92, 108-109).

IV.5.3 POLÍTICA Y ESTADO

“Había más socialismo en Suecia antes de la subida al poder de los socialdemócratas.”

Gunnar Myrdal⁶¹⁴.

La época que estudiamos en este epígrafe se caracteriza por un predominio político del SAP de tal calibre que constituye un hito casi mítico de la socialdemocracia mundial. Desde 1932 hasta 1983, los catorce años de mandato de *Per Albin Hansson* en los treinta y cuarenta, los veintitrés de *Tage Erlander* de los cuarenta a los sesenta, y los ocho de *Olof Palme* en los setenta y ochenta sumaron nueve gobiernos que abarcaron nada menos que cuarenta y cinco de los cincuenta y un años de este periodo histórico, cuarenta y cuatro de ellos consecutivos (*Tabla G*).

<i>Legislaturas [elecciones y % votos del SAP]</i>	<i>Duración</i>	<i>Primer ministro (Gabinete)</i>	<i>Ministro de Finanzas⁶¹⁵</i>	<i>Partido/s en el gobierno</i>
1932-1936 [1932 - 41,7%]	3 años y 9 meses	Per Albin Hansson (Hansson I)	Ernst Wigforss	SAP
1936	3 meses	<i>Pehrsson-Bramstorp</i>	<i>Vilmar Ljungdahl</i>	<i>C</i>
1936-1939 [1936 - 45,9%]	3 años y 3 meses	Per Albin Hansson (Hansson II)	Ernst Wigforss	SAP + C
1939-1945 [1940 - 53,8%]	5 años y 8 meses	Per Albin Hansson (Hansson III)	Ernst Wigforss	SAP + C + M + FP
1945-1946 [1944 - 46,7%]	1 año y 3 meses	Per Albin Hansson (Hansson IV)	Ernst Wigforss	SAP
1946-1951 [1948 - 46,1%]	5 años	Tage Erlander (Erlander I)	Ernst Wigforss David Hall Per Edvin Sköld	SAP
1951-1957 [1952 - 46,1%]	6 años	Tage Erlander (Erlander II)	Per Edvin Sköld Gunnar Sträng	SAP + C
1957-1969 [1956 - 44,6%] [1958 - 46,2%] [1960 - 47,8%] [1964 - 47,3%] [1968 - 50,1%]	12 años	Tage Erlander (Erlander III)	Gunnar Sträng	SAP
1969-1976 [1970 - 45,3%] [1973 - 43,6%]	7 años	Olof Palme (Palme I)	Gunnar Sträng	SAP

⁶¹⁴ Citado en ALTAVILLA, 1967: 22.

⁶¹⁵ De noviembre de 1976 a enero de 1983, el cargo de ministro de Finanzas (*Finansminister*) fue dividido en dos puestos distintos, el de ministro de Hacienda (*Budgetminister*) y el de Economía (*Ekonomiminister*). Sin embargo, los responsables de ambos solían coincidir, por lo que esta disposición no tuvo ninguna trascendencia.

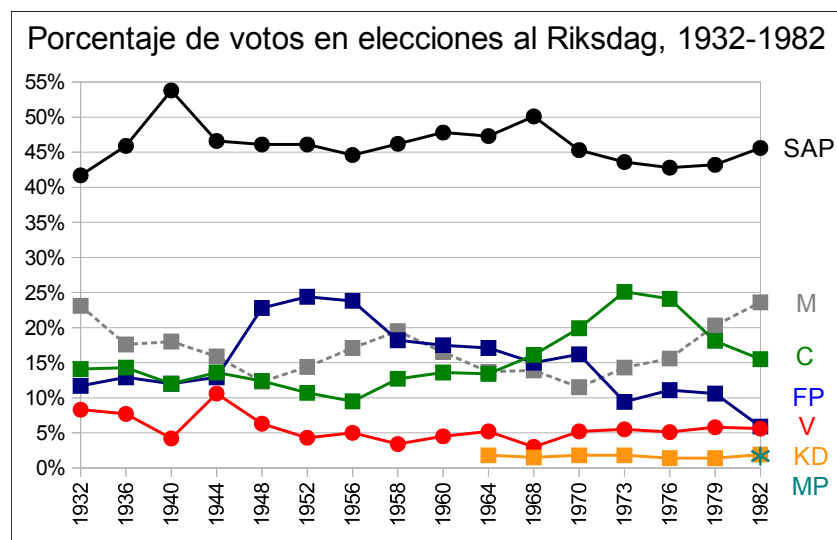
<i>Legislaturas [elecciones y % votos del SAP]</i>	<i>Duración</i>	<i>Primer ministro (Gabinete)</i>	<i>Ministro de Finanzas</i>	<i>Partido/s en el gobierno</i>
1976-1978 [1976 - 42,8%]	2 años	Thorbjörn Fälldin (Fälldin I)	Gösta Bohman Ingemar Mundebo	C + FP + M
1978-1979	1 año	Ola Ullsten (Ullsten I)	Ingemar Mundebo	FP
1979-1981 [1979 - 43,2%]	2 años y 7 meses	Thorbjörn Fälldin (Fälldin II)	Ingemar Mundebo Rolf Wirtén	C + FP + M
1981-1982	5 meses	Thorbjörn Fälldin (Fälldin III)	Rolf Wirtén	C + FP
1982-1986 [1982 - 45,6%] [1985 - 44,7%]	3 años y 5 meses	Olof Palme (Palme II)	Kjell-Olof Feldt	SAP

[TABLA G] Primeros ministros, partidos y ministros de Finanzas en el gobierno de Suecia, 1932-1983

Fuente: elaboración propia a partir de datos de MISGELD, MOLIN y ÅMARK, 1992: 447-448 y TILTON, 1991: 1-2

SAP: Socialdemokratiska Arbetareparti (Partido Socialdemócrata); C: Centerpartiet (Partido del Centro); M: Moderata Samlingspartiet (Partido Conservador); FP: Folkpartiet Liberalerna (Partido Liberal Popular).

Para lograr esta hazaña, los *socialdemokraterna* superaron el 40% del escrutinio en todas y cada una de las dieciséis elecciones generales que se sucedieron a lo largo de esta etapa (CASTLES, 1976: 213), alcanzando un promedio del 46% y un techo electoral del 53,8%, lo que les permitió obtener siempre entre 1,7 y 3 veces más votos que el principal partido de la oposición (Gráfica 93).



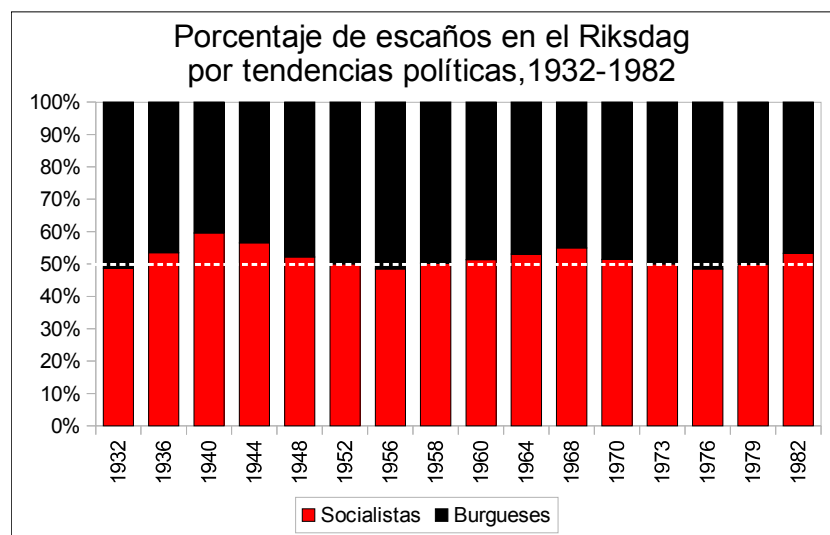
[GRÁFICA 93] Porcentaje de votos en elecciones generales, 1932-1983

Fuente: elaboración propia a partir de SCB, MISGELD, MOLIN y ÅMARK, 1992: 451-453 y LANE, 1991: 198.

SAP: Partido Socialdemócrata de Suecia; M: Partido Conservador; FP: Partido Liberal Popular; C: Partido del Centro; V: Partido de la Izquierda; KD: Partido Democristiano; MP: Partido Ecologista.

Ese predominio en las urnas no se tradujo, sin embargo, en un control mayoritario absoluto del *Riksdag* debido a la notable proporcionalidad del sistema electoral y del mecanismo de adjudicación de escaños, lo que condujo a una dinámica política estructural de bloques

ideológicos, apoyos parlamentarios puntuales y coaliciones formales de gobierno (*Gráfica 94*). En opinión de *Duverger* (DELGADO SOTILLOS Y LÓPEZ NIETO, 2011: 860), esta característica del sistema político sueco, aunque hizo que el acceso al poder por parte del Partido Socialdemócrata de Suecia fuera menos explosivo y más lento de lo que habría podido ser en un sistema mayoritario, le ha dado mayor estabilidad a su predominio en las urnas a lo largo del tiempo.



[GRÁFICA 94] Porcentaje de escaños en el Riksdag por tendencias políticas, 1932-1983

Fuente: elaboración propia a partir de datos de SCB

Socialistas: SAP, V y MP. Burgueses: M, FP, C y KD.

IV.5.3.1 HANSSON: FOLKHEMMETS FADER

Los años treinta son, a todas luces, la época crucial del ascenso de la socialdemocracia en Suecia (MISGELD, MOLIN Y ÅMARK, 1992: xv). Es a partir de este momento —escenificado en la conferencia política de 1932, que convierte definitiva y formalmente en papel mojado el programa socialista de 1920 (BERGSTRÖM, 1992: 139-142, 144)— cuando el SAP, falto de una ideología clara durante los años veinte más allá de la búsqueda de la democracia representativa plena y la mejora de las condiciones de los trabajadores (HORT, 2014: 72; MAGNUSSON, 2002: 241;), dio en acuñar y comenzar a desarrollar los dos pilares básicos de lo que, ya en los cincuenta, se conocería como el *Modelo Sueco*: los conceptos de *Folkhem* y *Funktionssocialism* (§V.1.2.1; §V.1.2.2) Este nuevo rumbo cerraría definitivamente las puertas a las tendencias revolucionarias dentro del partido o a posibles acercamientos a los comunistas, aun a pesar de las tímidas reticencias del propio *Hansson*, e iniciaría toda una historia de acuerdos y coaliciones con formaciones de la derecha (THERBORN, 1992: 18-19). En todo caso, este nuevo programa socialdemócrata y, sobre todo, la rápida recuperación de la crisis de los veinte y la senda de crecimiento económico imperante desde los últimos años treinta, unida al aumento paulatino del salario real y relativo, hicieron que la sociedad sueca identificara a los *socialdemokraterna* con la prosperidad, la seguridad y la equidad distributiva. Esto, unido a la neu-

tralidad oficial en la Segunda Guerra Mundial y a los sucesivos pactos con el Partido Agrario⁶¹⁶, hizo que el SAP fuera capaz de mantenerse en el poder y de evitar que los partidos fascistas entraran en las instituciones políticas⁶¹⁷, mientras la socialdemocracia europea era barrida del mapa por estas organizaciones⁶¹⁸ durante los años treinta y cuarenta⁶¹⁹.

Esta histórica etapa del SAP comienza con el primer gobierno exclusivamente socialdemócrata verdaderamente duradero de la historia de Suecia⁶²⁰ (*Tabla G*). Este gabinete se formó tras las elecciones de septiembre de 1932 (*Gráficas 93 y 94*) bajo el liderazgo de *Per Albin Hansson* (1885-1946), figura de ascendiente casi épico en Suecia, forjador de la hegemonía socialdemócrata en este país y considerado como *padre del Estado del bienestar sueco* (*Folkhemmets fader*)⁶²¹. Este gobierno sólo sería posible gracias al apoyo parlamentario del Partido Agrario a partir del acuerdo firmado entre ambas formaciones en mayo de 1933 y conocido desde entonces como “comercio de vacas” o *kohandel* (§IV.4.3.3, n. 509). Este pacto, tan improbable e inesperado, estuvo repleto de concesiones por parte del SAP hacia los agricultores en forma de mayores barreras arancelarias a las importaciones, subidas de precios agrícolas y beneficios fiscales de todo tipo, lo que hizo que los ingresos del sector primario aumentaran más que los de los obreros industriales en los años treinta⁶²². Sin embargo, *Hansson* no pudo completar la legislatura porque, después de tres años y nueve meses de gobierno, su socio decidió retirarle el apoyo en junio del 36 a raíz del complicado debate sobre la reforma de las pensiones (HORT, 2014: 215; MARTINET, 1979: 76). Esto condujo al breve ínterin de tres meses de “gobierno estival” de *Alex Pehrsson-Bramstorp*, líder del Partido Agrario, quien trató infructuosamente de formar un gobierno conservador en minoría a instancias del rey, que pretendía anular el auge de los *socialdemokraterna* y volver a los gabinetes con-

⁶¹⁶Mientras que en Suecia, la alianza entre el SAP y el *Centerpartiet* conocida como *kohandel* supuso jugosas ventajas para el campesinado y evitó la posibilidad de una peligrosa deflación del sector primario (§IV.4.3.3, n. 509), en los países continentales la agricultura sufrió una enorme crisis en los años treinta que lanzó a los votantes rurales de cabeza a los nacionalismos radicales y al fascismo (CASTLES, 1978: 26).

⁶¹⁷Durante los años treinta y cuarenta hubo en Suecia tres partidos fascistas relevantes: el Partido Nacionalsocialista Sueco (*Svenska Nationalsocialistiska Partiet, SNSP*), seguidor del *Nationalsozialistische Deutsche Arbeiterpartei (NSDAP)* hitleriano; el Partido Nacionalsocialista de los Trabajadores (*Nationalsocialistiska Arbetarpartiet, NSAP*), una escisión mayoritaria del anterior; y la Liga Nacional de Suecia (*Sveriges Nationella Förbund, SNU*), el ala derechista más extrema de los *moderaterna* constituida en partido independiente. Ninguno logró jamás un solo escaño en el *Riksdag*, aunque consiguió varios miles de votos en las elecciones durante la década de los treinta. Actualmente, el fascista más célebre de aquellos años es *Ingvar Kamprad*, fundador de IKEA y afiliado durante los primeros cuarenta al Movimiento Neosueco (*Nysvenska Rörelsen*), un grupúsculo salido de la Liga Nacional de Suecia.

⁶¹⁸Se puede encontrar una curiosa —aunque probablemente banal— reflexión sobre las similitudes entre el fascismo nacionalsocialista y la socialdemocracia como ideologías de ruptura con el marxismo y el liberalismo sobre la base de su creencia en la preeminencia de la política sobre la economía, en la capacidad del Estado para garantizar el bienestar y el orden y en el rechazo a la teoría de la lucha de clases en BERMAN, 2006: 16-17.

⁶¹⁹ABENDROTH, 1965: 133; HOBSBAWN, 1994: 104; HORT, 2014: 204; LICHTHEIM, 1970: 324-326, 328, 353-354.

⁶²⁰Recordemos que *Hjalmar Branting* ya había logrado conformar hasta tres gobiernos socialdemócratas monocolor (1920, 1921-23, 1924-26), pero ninguno llegaría siquiera a los dos años de duración, siempre falto de apoyo parlamentario suficiente para desarrollar la legislación laboral pretendida (*Tabla E y Gráficas 44 y 45*) (TILTON, 1991: 1).

⁶²¹Se puede leer un resumen informado —aunque algo idealizado, por basarse más en sus palabras que en sus actos— del pensamiento, la historia y los logros de *Per Albin Hansson* en TILTON, 1991: 125-144.

⁶²²BERMAN, 2006: 173; BUENDÍA, 2011: 44; ESPING-ANDERSEN, 1992: 42-43; HORT, 2014: 97; MISGELD, MOLIN Y ÅMARK, 1992: xxiii; PIPITONE, 1994: 114; PONTUSSON, 1992: 37; RYNER, 2002: 61; SWENSON, 2002: 112; THERBORN, 1992: 22.

servadores y promonárquicos de épocas anteriores. Esta situación de provisionalidad acabó con las elecciones de septiembre (*Gráficas 93 y 94*), en las que el SAP aumentó su mayoría y logró una coalición formal de gobierno con el *Centerpartiet*, que sumaría hasta cuatro ministros en el gabinete mayoritariamente socialdemócrata resultante (HORT, 2014: 104) (*Tabla G*). Durante estos dos gobiernos, el SAP iniciaría la senda hacia la construcción de un sistema de cobertura social a través de la aprobación de varias leyes que mejorarían la protección ante el desempleo, las vacaciones y las ayudas para la vivienda, y el comienzo de los trabajos para la esperada reforma de las pensiones que, tras las modestas mejoras de 1935, vería definitivamente la luz en 1946 (HAGEN, 2013: 27-34; HORT, 2014: 215; MISGELD, MOLIN Y ÅMARK, 1992: xxiv). Al mismo tiempo, el segundo gabinete *Hansson*, de la mano de *Wigforss*, no dudaría en diseñar y poner en marcha un tratamiento fiscal muy generoso con las amortizaciones que favoreció unas tasas de inversión muy notables (ARNAUD, 1971: 23; PONTUSSON, 1992: 46, 71), así como un conjunto de fondos de inversión (*Investeringsfonder, IF*) pensados para favorecer la formación de capital y la acumulación (§V.2.1.1), lo que ayudó enormemente a que las grandes compañías exportadoras relajaran sus prejuicios contra los socialdemócratas (BUENDÍA, 2011: 45-46; ERIXON, 1997b: 41).

El segundo gabinete *Hansson* concluiría en diciembre de 1939, cuando el estallido de la Segunda Guerra Mundial lleva al SAP a proponer a las tres fuerzas burguesas la formación de un gobierno de concentración nacional no comunista bajo el liderazgo del primer ministro socialdemócrata (HORT, 2014: 106; TILTON, 1991: 125-126) (*Tabla G*). Esta gran coalición continuaría tras las elecciones de 1940, en las que *Hansson* logró la victoria más aplastante de toda la historia del Partido Socialdemócrata, con el 53,8% de los votos y casi el 60% de los escaños en el *Riksdag*⁶²³, y finalizaría en julio de 1945, cuando *Hansson* formó su cuarto gabinete sobre la base de su victoria electoral de 1944 (*Tabla G y Gráficas 93 y 94*).

Los primeros pasos de los socialdemócratas en política económica siguieron una estrategia de corte protokeynesiano amparada por las teorías de la Escuela de Estocolmo (§V.1.2.2), de modo que se privilegiaron las políticas fiscales anticíclicas⁶²⁴. Sin embargo, estas primeras estrategias fueron, en parte, interrumpidas por el estallido de la Segunda Guerra Mundial. A lo largo de todo el conflicto —durante el cual, como en el caso de la Primera Guerra Mundial, Suecia fue oficialmente neutral⁶²⁵ (TOUCHARD, 1959: 601, n. 15)— el gobierno socialdemócrata

⁶²³Esta enorme victoria se debió, en gran parte, a la pérdida de Finlandia ante la URSS y a la ocupación nazi de Dinamarca y Noruega, episodios que empujaron a los suecos a recurrir a la figura protectora de *Hansson* y retirar su apoyo a los comunistas (SOCIALDEMOKRATERNA, 2013: 3).

⁶²⁴ERIXON, 2005: 15; ERIXON, 2010: 678; ESPING-ANDERSEN, 1985: 203; MARTIN, 1984: 271.

⁶²⁵Una neutralidad muy dudosa en algunos momentos, como muestra el hecho de que las exportaciones a Alemania representaran más del 40% de sus ventas totales al extranjero y que el hierro sueco fuera determinante para el rearme nazi (BUENDÍA, 2011: 46, n. 44). O que el gobierno socialdemócrata permitiera el paso de tropas nazis por las regiones septentrionales del país, lo que está evidentemente relacionado con que Suecia fuera el único país escandinavo al que no atacó el III Reich (ABENDROTH, 1965: 136, 144; ESPING-ANDERSEN, 1985: 88). O como puso más aún en evidencia en 2009 el descubrimiento del historiador *Krister Wahlbäck*, quien desveló la existencia de documentos oficiales firmados por el ministro de Finanzas socialdemócrata *Ernst Wigforss* que demuestran la concesión de créditos al gobierno nazi destinados a favorecer las exportaciones suecas a Alemania durante su carrera

estableció una *economía planificada* prácticamente en su totalidad, con control sobre la producción, los precios y todo tipo de regulaciones sobre los mercados (RYNER, 2002: 80). El objetivo era acabar con las altas tasas de desempleo del periodo de entreguerras y aprovechar al máximo las oportunidades económicas que ofrecía la política de no intervención (MAGNUSSON, 2002: 201). El resultado fue idóneo, ya que logró la máxima utilización de los recursos productivos para servir la demanda bélica continental y evitó una crisis que arrasó el resto de Europa durante la segunda mitad de los cuarenta (BERGSTRÖM, 1992: 132; TILTON, 1992: 417).

Tras la conflagración, y al igual que ocurrió después de la Primera Guerra Mundial, el SAP, urgido en parte por el ascenso del apoyo al Partido Comunista y por la caída radical de la demanda desde Alemania, coquetea con una radicalización hacia el socialismo (ARNAUD, 1971: 48-49; PONTUSSON, 1994: 25). Así, los *socialdemokraterna* y la LO debatieron y plantearon en 1944 un *Programa de Posguerra* (*Arbetarrörelsens Efterkrigsprogram*) basado parcialmente en las medidas adoptadas durante el conflicto⁶²⁶. Este proyecto estuvo dirigido por *Ernst Wigforss*⁶²⁷ y contaba con *Gösta Rehn*, economista jefe de la LO, como secretario ejecutivo y con el decidido empuje socializador de *Gustav Möller*⁶²⁸. La idea era que, si el control estatal de la economía había logrado el pleno empleo durante la guerra, ¿por qué no debería mantenerse en tiempos de paz? (MEIDNER, 1994: 63; PONTUSSON, 1992: 47-48). Este programa suponía el máximo nivel de intervención estatal en la economía jamás propuesto por la socialdemocracia e incluía la nacionalización de la industria bélica y parte de la banca y los seguros, así como la planificación centralizada a largo plazo de la reestructuración industrial, la inversión y los salarios (ARNAUD, 1971: 49; BERGSTRÖM, 1992: 144-148; STEPHENS, 1995: 10).

Sin embargo, y a pesar de los planes elaborados por la llamada *Comisión Myrdal*, nombrada así por su principal responsable, *Gunnar Myrdal*⁶²⁹, este programa nunca llegó a apli-

armamentística previa al conflicto. En la Primera Guerra Mundial también hubo flirteos con algunas de las potencias beligerantes, como lo demuestra la dimisión del entonces primer ministro *Hjalmar Hammarskjöld*, estricto observador del principio de neutralidad bélica, ante la insistencia del ministro de Asuntos Exteriores (que era el patriarca de los *Wallenberg*, para más señas) para que se firmara un acuerdo comercial con Gran Bretaña con el fin de abaratar las importaciones de alimentos a Suecia.

⁶²⁶BUENDÍA, 2011: 46; ERIXON, 2005: 15; ESPING-ANDERSEN, 1985: 228; MARTIN, 1984: 283-285; PONTUSSON, 1992: 47-53; REHN, 1989: 216-220; RYNER, 2002: 80; TILTON, 1991: 48, 115; ÅMARK, 1992: 76.

⁶²⁷*Ernst Wigforss* (1881-1977) ha sido, quizá, el ideólogo más prominente de la socialdemocracia sueca y uno de sus políticos más influyentes (TILTON, 1979: 505; 1991: 39, 49-50). Su aportación teórica, basada en los desarrollos wicksellianos protokeynesianos de la Escuela de Estocolmo, cristalizó fundamentalmente en la primera concepción del *Funktionssocialism* (§V.1.2.2) y en la idea de la democracia económica. Su ascendente como figura clave del desarrollo económico del Modelo Sueco en sus inicios, sólo es alcanzada, quizá, por la obra del matrimonio *Myrdal*. Su trayectoria política, como diputado de 1919 a 1953 y como ministro de Finanzas en los críticos periodos de 1925-26, 1932-36 y 1936-49, es crucial en la historia del SAP y, sobre todo, en los gobiernos de *Hansson* y en el primer gabinete *Erlander* (*Tabla G*). Su temprano rechazo a las tesis marxistas y su asunción plena del reformismo sin renunciar al objetivo final del socialismo fueron claves en la construcción de la socialdemocracia sueca durante todo el siglo XX. Puede leerse una interesante exposición sobre sus ideas y logros políticos y económicos en TILTON, 1979 y TILTON, 1991: 39-69.

⁶²⁸*Gustav Möller* (1884-1970) fue ministro de Sanidad y Asuntos Sociales durante dieciocho años, tanto en gobiernos de *Hansson* como en los primeros de *Erlander* (1932-36, 1936-38 y 1939-51). Su figura fue dominante entre las pertenecientes al ala izquierda reformista del partido y es considerado como el auténtico padre del sistema sueco de Seguridad Social (TILTON, 1991: 103-124).

⁶²⁹*Gunnar Myrdal* (1898-1987) es uno de los economistas suecos más célebres de la historia y uno de los máximos precursores del ala izquierda de la socialdemocracia en este país. Como teórico, *Myrdal* fue autor de importantes obras económicas críticas sobre desarrollo, crisis y fenómenos monetarios, entre las que destacan, además de la

carse⁶³⁰ (TILTON, 1991: 193; ÖHMAN, 1974: 11-16). La enorme demanda europea de hierro, madera y bienes de equipo suecos durante la posguerra propulsó la ingeniería y la extracción minera y forestal, espoleando a la economía y al empleo hacia un enorme crecimiento de la mano de las exportaciones (*Gráficas 50 y 51*), lo que acabaría con el temor a una depresión económica tras la guerra que justificaba el programa (ERIXON, 2005: 15). Este escenario, en paralelo a unas políticas fiscal y monetaria expansionistas derivadas de la errónea previsión de una supuesta recesión posbélica (ERIXON, 1997b: 43; RYNER, 2002: 81, 88), hizo que, de hecho, el pleno empleo dejara de ser una preocupación, ya que se llegó incluso a un marco de escasez crónica de mano de obra (*Gráficas 80-81*). Como consecuencia, la subida de los salarios y sus efectos sobre los precios se convirtieron en la nueva preocupación principal del gobierno⁶³¹. Por otro lado, la presión del capital para evitar la implantación del Programa de Posguerra, que ponía en peligro sus prerrogativas de propiedad y gestión, fue muy fuerte y se convertiría en un obstáculo formidable para la credibilidad del proyecto de nacionalizaciones y planificación económica (PONTUSSON, 1992: 50-51; RYNER, 2002: 81).

No obstante, la importancia del Programa de Posguerra para la evolución económica y política de Suecia en la segunda mitad del siglo XX es enorme y responde, sobre todo, “a que hizo del *pleno empleo* el eje de la política económica, a que consiguió que la opinión pública considerase su mantenimiento como un deber fundamental de la sociedad” (REHN, 1989: 219; *cursivas doc.*). Esta no es una cuestión menor, puesto que no sólo formará parte de la idiosincrasia, los objetivos y los valores de los partidos políticos, en general, y del SAP, en particular, sino que cambiará tanto el papel de los sindicatos como su relación con la patronal.

En cualquier caso, como consecuencia de situación de posguerra, en la que la economía de mercado parecía perfectamente capaz de garantizar el crecimiento, el equilibrio y el pleno empleo con una gestión adecuada, la planificación centralizada y las nacionalizaciones dejaron de parecer una buena idea y, en línea con el proverbial pragmatismo de los *socialdemokraterna*, fueron abandonadas, para regocijo de la burguesía (LUNDBERG, 1985: 16; PONTUSSON, 1994: 25; RYNER, 2002: 81). Ante este panorama, el SAP se centró en aprovechar el gran crecimiento económico procurado por el sistema capitalista para lograr una mayor justicia distributiva y un ritmo controlado de acumulación. Así, a partir de los años cuarenta, el gobierno socialdemócrata comienza a aplicar las medidas de política de empleo que conformarían lo

obra esencial *Kris i befolkningsfrågan*, escrita a cuatro manos con su mujer en 1934 (§V.1.2.1), *El elemento político en el desarrollo de la teoría económica* (1930), *An American Dilemma: The Negro Problem and Modern Democracy* (1944), *Equilibrio monetario* (1939), *Teoría económica y regiones subdesarrolladas* (1957), *Beyond the Welfare State: Economic Planning in the Welfare States and its International Implications* (1960), *Asian Drama: An Inquiry into the Poverty of Nations* (1968) o *Contra la corriente: ensayos críticos sobre economía* (1972). Además, fue galardonado con el Premio “Nobel” de Economía en 1974 (§II.1.2.1, n. 27). En su faceta política, fue un elemento nuclear en el SAP de los años treinta y cuarenta y serviría como ministro de Comercio con *Hansson* y *Erlander*, aunque sus logros en este ámbito no alcanzaron sus méritos como científico social. Un texto recomendable sobre su vida y obra es DOSTALER, ETHIER y LEPAGE, 1990.

⁶³⁰El propio *Myrdal* hace un interesante repaso del concepto de planificación y sus posibles desarrollos en una recomendable obra de los años sesenta: MYRDAL, G., 1960.

⁶³¹BREHMER Y BRADFORD, 1974: 104-105; PONTUSSON, 1992: 54; REHN, 1989: 218; ÅMARK, 1992: 76-77.

que después vendría a llamarse el modelo Rehn-Meidner, que, al tratarse del objeto principal de estudio de este trabajo, será estudiado con detalle (§V).

El nuevo gobierno exclusivamente socialdemócrata formado en 1945 se sustentó en un *Riksdag* en el que la mitad de diputados eran del SAP (*Gráfica 94*) y contó, quizá, con el elenco de ministros más decisivo de la historia del socialismo sueco. Entre otros, encontramos tanto a precursores de la primera etapa básicamente keynesiana del *Funktionssocialism*, como *Wigforss*, *Myrdal* o *Möller*, como a algunos de los que se acabarían convirtiendo en máximos exponentes de la segunda fase, marcada por las líneas de acción del modelo Rehn-Meidner, como *Sträng*⁶³² o *Erlander* (§IV.5.3.2).

Este cuarto gabinete *Hansson*, seminal en la historia de la socialdemocracia sueca, concluyó abruptamente con la muerte del primer ministro el 6 de octubre de 1946 a causa de un ataque cardíaco sufrido mientras esperaba el tranvía en Estocolmo. Fue inmediatamente sustituido en su puesto por el anterior ministro de Educación, *Tage Erlander*, quien no tardaría en prescindir de *Wigforss* y *Myrdal*.

IV.5.3.2 ERLANDER: SVERIGES LÄNGSTE STATS MINISTER

"La demanda de socialización ha sido definitivamente enterrada. Dejemos a la industria privada encargarse de lo que pueda bajo control de la sociedad. La sociedad no debe intervenir a menos que sea necesario."

Tage Erlander⁶³³.

El primer gabinete liderado por *Tage Erlander*⁶³⁴ (1901-1985), el primer ministro más duradero de Suecia (*Sveriges längste statsminister*⁶³⁵), puso en marcha una serie de novedades legislativas de cierto calado en el ámbito de las pensiones, que con la reforma de 1946 habían mejorado levemente la situación económica de los jubilados, aunque sin llegar a garantizar el mantenimiento del nivel de vida previo al retiro (HAGEN, 2013: 38; HORT, 2014: 125). También aprobó otras transferencias y coberturas sociales, como las ayudas para el cuidado de hijos (*ibídem*: 108, 111, 213-214). El gobierno se mantuvo tras las elecciones de 1948, en las que obtendría un 46,1% del escrutinio y tres diputados menos que en la anterior legislatura (*Gráficas 93 y 94*), y duraría hasta octubre de 1951, cuando se concretó una coalición de gobierno con el Partido Agrario en aras de superar las trabas políticas derivadas de los problemas cam-

⁶³²*Gunnar Sträng* (1906-1992) fue uno de los máximos representantes del ala reformista moderada y pragmática del SAP desde la que se impulsaría la implantación del modelo Rehn-Meidner. Ocupó distintas carteras durante casi treinta años consecutivos desde el primer gobierno *Erlander* y destacaría como el ministro de Finanzas con más años en el cargo, con un total de veintiuno, en gabinetes de *Erlander* y *Palme* (Tabla G).

⁶³³Palabras extraídas de las memorias de *Erlander* citadas en TILTON, 1991: 174.

⁶³⁴La biografía política más completa de *Tage Erlander* probablemente sea: RUIN, 1990.

⁶³⁵Esta expresión sueca es un juego de palabras intraducible, ya que *längste* es el superlativo de *lång*, que significa *largo* tanto en el sentido de duración temporal como de extensión longitudinal. Así, *Erlander* recibe este apelativo tanto por sus veintitrés años de gobierno como por metro noventa y tres de estatura.

biarios y las dificultades para la reforma fiscal⁶³⁶ (*Tabla G*). Esta coalición, que sobreviviría a las elecciones de 1952 y 1956 (*Tabla G y Gráficas 93 y 94*), supuso no pocas concesiones al capital, que aprovecharía esta coyuntura política para exigir prebendas de todo tipo que aseguraran un ritmo de crecimiento acorde con su necesidad de rentabilidad y con la de pleno empleo del gobierno (KORPI, 1978: 89). De hecho, la era *Erlander* supuso el fin de la etapa de conflicto abierto entre capital y trabajo⁶³⁷, así como el rechazo definitivo a cualquier proyecto de nacionalización o planificación estatal de la economía, en aras de una política general de consenso centralizado enormemente funcional a la acumulación y, desde luego, francamente facilitada por las sucesivas renunciadas de *Myrdal* (1947), *Wigforss* (1949) y *Möller* (1951), menos proclives a este tipo de corporativismo (PONTUSSON, 1992: 52, n. 7; SWENSON, 2002: 271).

Los graves problemas inflacionarios de los primeros cincuenta (*Gráfica 73*) se trataron de solucionar en primera instancia mediante la congelación de los salarios, algo que el gobierno impuso a los sindicatos con gran fracaso y malestar social en 1948-49 y que, además, suponía un ataque frontal a los principios esenciales de la democracia sueca sobre la libertad individual y de la negociación colectiva⁶³⁸. La alternativa que se propuso en el seno del sindicalismo y la socialdemocracia fue el llamado *modelo Rehn-Meidner*, que trataba de responder tanto a la necesidad de pleno empleo como fundamento del trabajo de la socialdemocracia en el terreno económico como a la inquietud del capital, que veía en este hecho un intolerable factor de crecimiento salarial que pondría en grave peligro las tasas de plusvalor y ganancia. Es decir, el modelo Rehn-Meidner pretendía reconciliar lo aparentemente irreconciliable en un intento cuyos fundamentos y aplicación analizaremos con detalle en el *Capítulo V*.

En todo caso, esta línea estratégica fue tan pragmática y proclive a buscar el mejor funcionamiento posible de la acumulación como alejada del supuesto objetivo reformista de alcanzar el socialismo, algo cada vez menos presente en las teorías y prácticas de los políticos socialdemócratas, en general, y de *Erlander*, en particular⁶³⁹ (TILTON, 169-170). Aunque las cau-

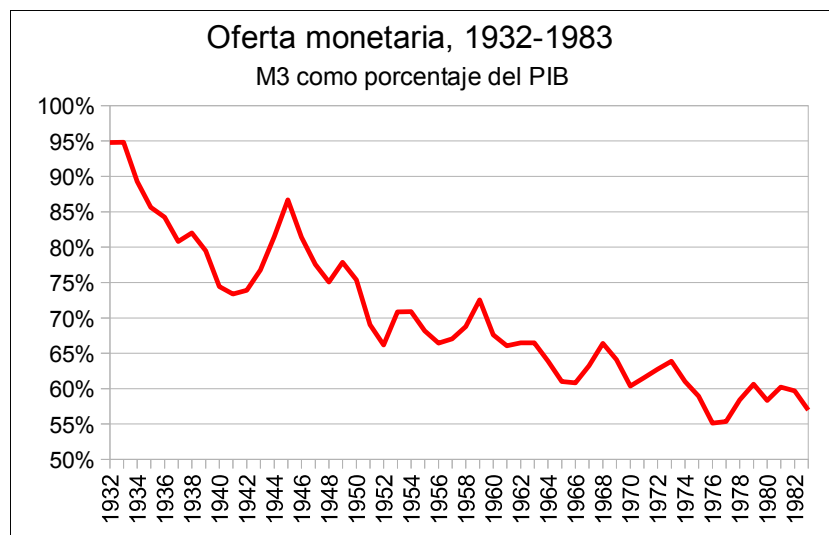
⁶³⁶Esta coalición acabó con la renuncia de *Gustav Möller*, ministro responsable de la creación de la Seguridad Social y una de las figuras de mayor convicción socialista en el SAP (§IV.5.3.1, n. 628). Tras haber sido relegado de la sucesión a *Hansson* en 1946 por el joven y más moderado *Erlander* gracias a las maniobras de *Wigforss* (TILTON, 1991: 104, 167), esta coalición supuso la puntilla política para *Möller*, quien veía como el acuerdo con el *Centerpartiet* hacían estériles sus intentos por revertir el estancamiento del proceso de reformas y avanzar en la universalización y mejora del sistema de coberturas sociales que pretendía. De este modo, desaparecía la más importante de las figuras contrarias a la nueva corriente que se estaba generalizando en el SAP, mucho más preocupada por mantenerse en el poder, por asegurar la competitividad del capital sueco y por conseguir atajar la inflación y controlar el equilibrio presupuestario que por profundizar en las políticas sociales o avanzar hacia el socialismo (ESPING-ANDERSEN, 1992: 46-47).

⁶³⁷La disolución voluntaria del *Direktörssklubben* (§IV.5.2.3.a) en los primeros cincuenta es una evidencia clara en este sentido (PONTUSSON, 1992: 52).

⁶³⁸ESPING-ANDERSEN, 1990: 218; LO, 1953: 54; PONTUSSON, 1992: 59; REHN, 1989: 26.

⁶³⁹Como dijo el propio *Erlander*: “Nuestro partido nunca ha estado especialmente interesado en discusiones teóricas” (BERGSTRÖM, 1992: 152). En este sentido, las palabras en la Conferencia de París de 1933 de *Allan Vought*, ministro de Defensa en el primer gabinete *Erlander*, no pueden ser más explícitas: “Hablemos menos del problema del poder y de la revolución. Tomemos el poder cuando podamos y hablemos menos de él. En Suecia hablamos poco de luchas de clases, pero trabajamos en interés del proletariado.” (TOUCHARD, 1959: 603). El propio *Branting* afirmaba en 1889 lo siguiente: “Creo [...] que se beneficia mucho más a los trabajadores [...] luchando por las reformas que puedan aliviar y fortalecer su posición que afirmando que solamente la revolución puede ayudarlos.” (citado en BERMAN, 2006: 156; trad. doc.).

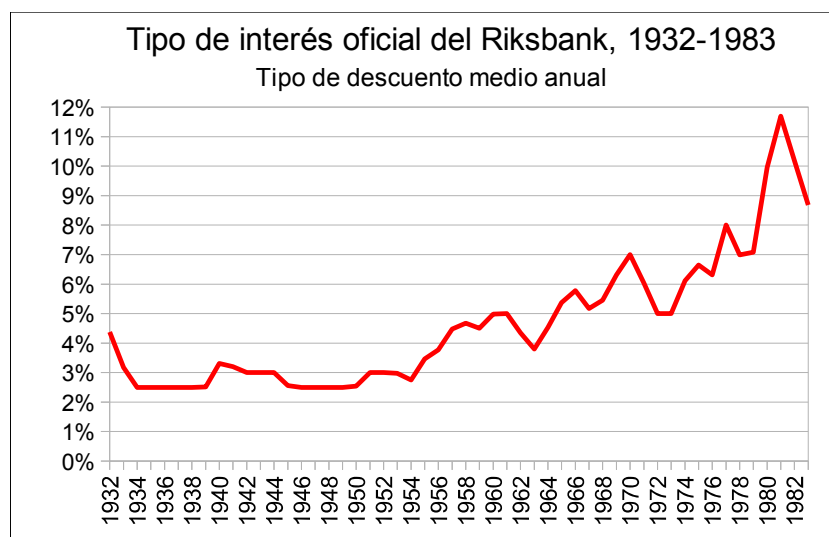
sas fueron diversas, tres pueden ser destacadas en este punto del análisis: el devenir pragmático y reformista de la socialdemocracia sueca —algo que queda perfectamente reflejado en la evolución intelectual vital de *Erlander* y en su posterior desarrollo por parte de *Palme*⁶⁴⁰ (TILTON, 1991: 169-172)—, el clima político y social de la Europa occidental —cada vez más sometido al capital norteamericano y frontalmente enfrentado al comunismo en cualquiera de sus formas— y el creciente poder del capital en Suecia —que hacía cada vez más arriesgada y compleja la toma de decisiones por parte del SAP en este sentido— (KORPI, 1978: 323).



[GRÁFICA 95] Oferta monetaria (M3), 1932-1983

Fuente: elaboración propia a partir de datos del Riksbank recogidos por Rodney Edvinsson.

[www.riksbank.se/en/The-Riksbank/Research/Historical-Monetary-Statistics-/Money-supply/ (20/1/2015)].



[GRÁFICA 96] Tipo de interés oficial del Riksbank, 1932-1983

Fuente: elaboración propia a partir de datos del Riksbank recogidos por Edvinsson en HISTORIA.SE

[www.historicalstatistics.org/htmldata15/index.html (20/1/2015)].

⁶⁴⁰El pensamiento que *Erlander* (y *Palme*) desarrollarían en los primeros años cincuenta coincide en gran medida con las tesis que más tarde defendería *Galbraith* en *La sociedad opulenta*, donde impugna los postulados liberales que defienden la retirada del Estado de la economía (GALBRAITH, 1958; TILTON, 1991: 176-177).

La aplicación de los principios del modelo Rehn-Meidner supuso un punto de inflexión en las políticas fiscal y monetaria. Así, a partir de la segunda mitad de los cincuenta, la política fiscal abandonó su tendencia expansionista habitual en los años cuarenta y primeros cincuenta e inició una vía de contención o, en ciertos casos, de leve relajación, siguiendo aproximadamente el patrón básicamente restrictivo, aunque ocasionalmente anticíclico, que el modelo exigía (§V.2.1.3). Por su parte, la política monetaria abandonó la laxitud tanto en la oferta de dinero como en los tipos de interés que las tesis keynesianas poco pulidas recomendaban (y que fueron aplicadas durante los años treinta, cuarenta y primeros cincuenta) y comenzó una severa estrategia de mayor control y moderación monetaria con la que, además, trataba de compensar los efectos que algunos excesos de la política fiscal y una moneda relativamente infravalorada podían tener sobre los precios y, consecuentemente, sobre la competitividad exterior (RYNER, 2002: 88) (*Gráficas 95 y 96*).

A lo largo de toda la década de los cincuenta, el asunto primordial y decisivo fue la propuesta, primero de la LO y después del SAP, de crear un mecanismo público complementario de pensiones de carácter obligatorio, el sistema ATP (*Allmänna Tillägspensionen*). La intención de este proyecto, que acabaría siendo “la joya de la corona” del proyecto socialdemócrata (HAGEN, 2013: 43), era mejorar sustancialmente la *folkpension* resultante de las reformas que en 1935, 37 y 46 impulsaran los *socialdemokraterna* a partir de la primigenia legislación básica burguesa de 1913 (§IV.4.3.2). Las prestaciones que otorgaba el sistema en vigor hasta entonces, aun en proceso de mejora, liberadas de toda relación con las aportaciones efectuadas durante la vida activa y con un marcado carácter universal, no resultaban suficientes⁶⁴¹. De ahí que se implantara un nuevo objetivo, más allá de la simple superación de la pobreza entre los jubilados, que pretendía mantener el nivel de vida alcanzado por el trabajador a lo largo de su vida activa una vez concluida⁶⁴² (HAGEN, 2013: 44). Un nuevo sistema complementario serviría, además, para evitar los efectos negativos sobre el sentimiento de pertenencia dentro de la clase trabajadora que los planes privados suplementarios negociados con cada empresa o contratados individualmente por parte de los empleados mejor situados estaban provocando (ESPING-ANDERSEN, 1992: 48-49). Y, por añadidura, permitiría aumentar la dotación de capital disponible para la acumulación por la vía del ahorro obligatorio de los asalariados, algo que se emplearía especialmente en la construcción de vivienda pública y en ciertos programas sociales (RYNER, 2002: 90; TILTON, 1991: 203).

⁶⁴¹ALBRECHT Y DEUTSCH, 2002: 76; BOSWORTH Y RIVLIN, 1987: 203; FLORA Y HEIDENHEIMER, 1981: 59; HAGEN, 2013: 15-37; VALOCCHI, 1992: 192, 195.

⁶⁴²El sistema calculaba la prestación a partir de las aportaciones de los quince años con mayores retribuciones del trabajador, y eran necesarios treinta de cotización para poder acceder a la pensión completa. El resultado conjunto de la *folkpension* y el sistema ATP aumentó la prestación media de jubilación hasta el 65% del salario medio, una cifra ocho puntos superior al promedio de los países de la OCDE en aquellos momentos (HAGEN, 2013: 44; MARTIN, 1984: 303; SWENSON, 2002: 281).

Mientras que el antiguo sistema de *folkpension* se financiaba a través de fuentes tributarias y cotizaciones sociales de los trabajadores —es decir, una cuota obrera⁶⁴³—, el nuevo sistema complementario sería sufragado íntegramente con aportaciones obligatorias de las empresas calculadas como porcentajes sobre los salarios —esto es, una cuota patronal sobre las nóminas— (HAGEN, 2013: 45-46; HORT, 2014: 140-141; MARTIN, 1984: 303). Su funcionamiento se estructuró a través de unos fondos de pensiones de gestión pública llamados *fondos AP* (*Allmänna Pensionsfonden*). Los tres primeros fondos de estas características (AP1, AP2 y AP3) se fundaron en 1960, como cobertura financiera de la recién estrenada legislación sobre pensiones suplementarias ATP (PONTUSSON, 1992: 81-82). Y en 1974 se crearía un cuarto fondo (AP4), el único hasta el momento al que se permitiría invertir en acciones⁶⁴⁴ (PONTUSSON, 1992: 189-191). El tamaño conjunto de los fondos de pensiones crecería en progresión casi geométrica durante los años sesenta, setenta y los primeros ochenta, hasta superar con creces la cifra de 200.000 millones de *kronor* en 1983, montante equivalente al 30% del producto total de Suecia a precios corrientes⁶⁴⁵ (HAGEN, 2013: 136).

El periplo parlamentario del sistema ATP fue extraordinariamente dificultoso debido al rechazo frontal de los partidos burgueses⁶⁴⁶, hasta el punto de que exigiría cuatro comisiones parlamentarias (1944, 51, 56 y 58), un referéndum de confuso resultado celebrado el 13 de octubre de 1957, la disolución de la coalición entre el SAP y el *Centerpartiet* doce días después, la celebración de elecciones anticipadas en junio de 1958, y una dramática votación final en la cámara baja en la que sólo el apoyo de los comunistas y la abstención de un diputado liberal sindicalista—*Ture Königson*— permitiría su aprobación en 1959⁶⁴⁷. Este nuevo sistema público de pensiones, en lugar de basarse en un mecanismo de reparto igualitario como los anteriores, se cimentaba en la idea de la prestación dependiente de las cotizaciones pagadas a lo largo de la vida laboral, lo que supuso un cambio sustancial desde el principio de la igualdad y la cobertura básica de necesidades hacia el del mantenimiento tras la jubilación del estatus económico alcanzado durante la vida activa (HAGEN, 2013: 42-43).

El sistema ATP se instauró en 1960 y los primeros pagos se harían a partir de 1963, lo que permitiría una notable mejora de las condiciones de vida de los pensionistas durante las dos

⁶⁴³La paulatina eliminación de la relación entre la prestación recibida y las aportaciones efectuadas hizo que el componente contributivo fuera perdiendo peso a favor del componente fiscal (HAGEN, 2013: 34-35).

⁶⁴⁴En 1988, ya fuera del periodo de análisis que manejamos, se crearía un quinto fondo (AP5) con la misma capacidad legal para invertir en acciones, que sería desmantelado finalmente diez años más tarde. En 1996, a partir de los restos de lo que fueran los fondos salariales e inversión (§V.6.2), se fundaría el sexto fondo (AP6), con la misma capacidad de compra de títulos de renta variable. Y en 1998, de la mano de una reforma del sistema ATP que sería retomada en 2001, vería la luz el último fondo hasta hoy existente, el séptimo (AP7) (HAGEN, 2013: 59).

⁶⁴⁵Esta evolución mantendría la misma línea hasta finales del siglo XX, momento en que superaría los 700.000 millones. Su dinámica posterior sería enormemente errática, aunque tendencialmente al alza (HAGEN, 2013: 136).

⁶⁴⁶Este rechazo del bloque burgués, sobre todo de los *moderaterna*, no era realmente el reflejo directo de la postura del capital ante el proyecto de ATP. De hecho, una gran parte de las empresas de la SAF se manifestó en contra de esta estrategia reaccionaria de los partidos de derechas (SWENSON, 2002: 281-82).

⁶⁴⁷CASTLES, 1976: 212; HAGEN, 2013: 38-43; HORT, 2014: 208, 216-219; SWENSON, 2002: 282.

décadas siguientes (HORT, 2014: 158-164, 187)⁶⁴⁸ y procuraría una fuerte expansión de la base electoral a los *socialdemokraterna* durante los años sesenta, sobre todo, entre los empleados de cuello blanco y los asalariados con elevadas remuneraciones, lo que permitió enterrar definitivamente la necesidad del SAP de buscar alianzas con el *Centerpartiet*⁶⁴⁹ (Gráfica 93).

Los comicios extraordinarios de 1958 permitirían al SAP aumentar su apoyo electoral hasta el 46,2% del escrutinio, lo que, sin embargo, no permitiría al bloque socialista alcanzar la mayoría en el *Riksdag* debido a la mengua del apoyo electoral al Partido Comunista, su tradicional valedor parlamentario (Gráficas 93 y 94) (MARTIN, 1984: 308). Dado que, según la ley electoral sueca, el mandato de un gobierno surgido de una convocatoria extraordinaria sólo podía durar hasta completar la legislatura comenzada con las últimas elecciones ordinarias, se tuvieron que convocar nuevos comicios en septiembre de 1960, siguiendo el ciclo habitual. En ellos, y gracias, sobre todo, a su triunfo en la cuestión de las pensiones y la consiguiente movilización de los trabajadores de cuello blanco en favor de los *socialdemokraterna* (ESPING-ANDERSEN, 1992: 49-50, 54), el SAP amplió su ventaja y los comunistas avanzaron ligeramente, lo que permitió al bloque socialista recuperar la mayoría parlamentaria (Tabla G y Gráficas 93 y 94). Gracias a esta nueva situación, los socialdemócratas pudieron profundizar y expandir las dos áreas más importantes de los servicios públicos: la sanidad, que experimentó un marcado proceso de descentralización y expansión, y la educación, que fue ampliamente modernizada (HORT, 2014: 108, 114, 127, 132). En las elecciones siguientes, las de 1964, el SAP tuvo un apoyo popular levemente inferior y se dejó un escaño, pero mantuvo el mismo gabinete gracias a la mayoría del bloque socialista (Tabla G y Gráficas 93 y 94).

Las elecciones de 1968 fueron un punto de inflexión en el proceso político. Por un lado, el SAP logró, por segunda vez en la historia, la mayoría absoluta en votos y escaños, lo que le permitió a *Erlander* continuar con su gobierno⁶⁵⁰ (Tabla G y Gráficas 93 y 94). Y, por otra parte, esta solidez parlamentaria permitió a los *socialdemokraterna* lanzarse a una ambiciosa reforma en los ámbitos electoral e institucional que cristalizaría en la ley de 1970, con cambios tan influyentes como el aumento de la proporcionalidad en el mecanismo de conversión de votos a escaños, la ampliación del *Riksdag* hasta los 350 diputados⁶⁵¹, la abolición de la cámara alta para constituir un parlamento unicameral (*Enkammarriksdagen*) y la reducción del periodo legislativo a tres años⁶⁵². Además, en 1974 se aprobaría un nuevo *Instrumento de*

⁶⁴⁸A principios de los ochenta, y gracias a estos fondos, la pobreza entre las personas mayores había sido erradicada en Suecia (ESPING-ANDERSEN, 1992: 51; HORT, 2014: 189). Esto cambiaría sustancialmente a partir de los noventa, cuando el sistema público de pensiones fue reformado y severamente recortado bajo la presión de los partidos de derechas y el apoyo de un SAP cada vez más próximo al socioliberalismo y muy mermado electoralmente.

⁶⁴⁹ESPING-ANDERSEN, 1985: 109; HORT, 2014: 125; RYNER, 2002: 90; THERBORN, 1992: 23-25.

⁶⁵⁰Esta victoria no fue ajena a la invasión soviética de Checoslovaquia, fenómeno muy relacionado con el trasvase de votos del Partido Comunista al SAP (MARTIN, 1984: 336; REHN, 1985: 80; SOCIALDEMOKRATERNA, 2013: 3).

⁶⁵¹Que, como vemos enseguida, quedarían en 349 a partir de las elecciones de 1976.

⁶⁵²BOSWORTH Y RIVLIN, 1987: 304; HAGEN, 2013: 41, n. 9; KORPI, 1978: 60; LANE, 1991: 61; LINDBECK, 1997: 1280; MISGELD, MOLIN Y ÅMARK, 1992: xxvi. Este periodo trienal de mandato volvería a ampliarse a cuatro años a partir de las elecciones de 1994 (SOCIALDEMOKRATERNA, 2013: 12).

Gobierno (Regeringsformen) —la principal de las cuatro *leyes fundamentales* que componen lo que podría llamarse la *Constitución sueca*⁶⁵³—, lo que convirtió finalmente al Estado en una monarquía parlamentaria con el rey como mera figura simbólica y representativa.

En octubre de 1969, cuando estos cambios estaban ya muy avanzados, el primer ministro decidió pasar el testigo a su protegido, *Olof Palme*. De esta manera, *Tage Erlander*, ganador de siete elecciones consecutivas, completaba veintitrés años y tres días de mandato, convirtiéndose así en el líder con más años en el gobierno de todos los países democráticos occidentales (récord que se mantiene en la actualidad).

Este aumento de poder político del SAP a lo largo de la década de los sesenta hizo que pudieran plantearse nuevas medidas económicas más innovadoras en la línea del modelo Rehn-Meidner. Las razones de este renovado auge electoral de los *socialdemokraterna* son varias, aunque entre ellas hay que destacar la confianza que los suecos, basándose en lo vivido desde 1932, pusieron en la capacidad del SAP para mantener el pleno empleo⁶⁵⁴ (KORPI, 1978: 325). Además, tanto los datos nacionales —que demostraban una ralentización, cuando no un estancamiento, del proceso de reducción de la desigualdad distributiva en el país desde finales de los cincuenta y unas consecuencias más bien negativas del proceso de racionalización productiva para los trabajadores— como los internacionales —caracterizados por la pobreza lacerante y las rémoras del colonialismo en los países del sur, el debate sobre los problemas medioambientales y la guerra del Vietnam—, empujaron a más votantes a apoyar un proyecto más avanzado hacia la democracia social y económica (KORPI, 1978: 324-325).

IV.5.3.3 PALME: DEN GRÄNSLÖSE REFORMISTEN

La sanción de la nueva ley de 1970 cambió el sistema electoral y parlamentario de tal manera que supuso el inicio de una nueva era política, razón por la que los *socialdemokraterna*, así como el resto de fuerzas políticas del *Riksdag*, consideraron necesaria la celebración de nuevas elecciones. Los comicios tuvieron lugar en septiembre y provocaron una pérdida de votos para el SAP de casi cinco puntos que la subida de los *kommunisterna* compensaría parcialmente, de modo que la mayoría del bloque socialista se mantuvo y pudo continuar el mismo gobierno de *Olof Palme* (1972-1986), el “reformista sin fronteras” (*den gränslöse reformisten*)⁶⁵⁵ (Tabla G y Gráficas 93 y 94). Se iniciaba, así, un periodo de inquietud que

⁶⁵³Suecia, como Reino Unido, por ejemplo, carece de un único texto constitucional. Cuenta, por el contrario, con cuatro leyes fundamentales, el *Instrumento de Gobierno (Regeringsformen)*, originalmente aprobado en 1809 y reformado en 1974, la *Ley de Sucesión (Successionsordningen)* de 1810, el *Ley de Libertad de Prensa (Tryckfrihetsförordningen)* de 1949 y la *Ley Fundamental sobre la Libertad de Expresión (Yttrandefrihetsgrundlagen)* de 1991. Además, el *Acta del Parlamento (Riksdagsordningen)* de 1974 ocupa una posición especial entre estas cuatro leyes de rango constitucional y las leyes ordinarias.

⁶⁵⁴Según múltiples estudios, la tasa de paro fue, a lo largo de todo el periodo de análisis de nuestra tesis, el determinante económico esencial a la hora de decidir el apoyo a cada partido y el voto electoral. Por esta razón, la capacidad percibida del SAP para mantener el pleno empleo fue sin duda alguna el principal factor explicativo de su predominio político y su hegemonía social durante décadas (BOSWORTH Y RIVLIN, 1987: 301; TILTON, 1991: 277).

⁶⁵⁵Sintética definición del político sueco que da título a ANTMAN Y SCHORI, 1996.

llevaría a una paulatina decadencia electoral del SAP que llega hasta nuestros días y que provocaría enormes mutaciones en la política, la sociedad y la economía de Suecia⁶⁵⁶.

En los siguientes comicios, celebrados en 1973 debido al cambio en la duración regular de los mandatos, la caída fue de siete escaños, de manera que, con los dos nuevos diputados comunistas en el *Riksdag*, los dos bloques ideológicos quedaron exactamente con el mismo número de parlamentarios⁶⁵⁷ (*Gráficas 93 y 94*) (LANE, 1991: 63). *Palme* continuó como primer ministro, pero su margen de maniobra fue mucho menor que en la legislatura anterior. La crisis económica iniciada en los últimos años sesenta y sus consecuencias sociales ya estaban pasando una costosa factura a los *socialdemokraterna*, que no lograban encontrar el revulsivo que sí hallaron en los cincuenta gracias al ATP (ESPING-ANDERSEN, 1985: 108-109).

En la búsqueda de este revulsivo, con la intención de calmar el avispero en que se había convertido la esfera laboral a fuerza de huelgas salvajes y cierres patronales (§IV.5.2.3.a y *Gráfica 89*), y también con la idea de involucrar en mayor medida a los sindicatos y a los trabajadores en la lucha contra la creciente inflación el SAP lanzó dos grandes propuestas dirigidas, en teoría, a la consecución de la democracia económica: una nueva legislación laboral y el proyecto de fondos de inversión de los asalariados⁶⁵⁸. Estas medidas, en paralelo a un notable crecimiento de las movilizaciones sociales y las huelgas y a un discurso del primer ministro más reconocible entre la izquierda no estalinista, sobre todo en el ámbito internacional⁶⁵⁹, hicieron que estos años hayan sido identificados entre algunos autores como “ola roja” (RYNER, 2002: 124, 126), “ofensiva socialista” (PONTUSSON, 1994: 27), “revivir del socialismo” (LEFOURNIER, 1981: 14) o “radicalización y renovación ideológica” (LANE, 1991: 4). Sin embargo, como enseguida veremos, estas apreciaciones no son más que exageraciones retóricas, puesto que tales iniciativas difícilmente serían en la práctica poco más que fútiles ejercicios de “política simbólica” cuyo principal éxito no sería apisonar el camino hacia el socialismo, sino cooptar a los segmentos más rebeldes de la clase trabajadora (PONTUSSON, 1992: 24).

La nueva legislación laboral, que se basaba en el debate planteado en el seno de la LO a finales de los sesenta a propósito de la necesidad de buscar nuevos caminos para una mayor democracia económica y cuyos resultados vieron la luz en el congreso de 1971 —el mismo en

⁶⁵⁶La decadencia del SAP se enraíza en la pérdida de apoyos entre los trabajadores de cuello blanco y, lo que es más grave, entre los asalariados industriales y los jóvenes (BOSWORTH Y RIVLIN, 1987: 300; ESPING-ANDERSEN, 1992: 54). No obstante, lo cierto es que este partido jamás ha perdido unas elecciones generales desde 1917, si bien su paulatina caída, muy acelerada tras el cambio de siglo, llegó a un punto crítico cuando en 2010 obtuvo “solamente” un 30,66% de votos, prácticamente empatado con el ascendente Partido Conservador del primer ministro *Fredrik Reinfeldt*, que alcanzó un histórico 30,06%. En todo caso, no parece que el *sorpasso* vaya a producirse a corto plazo, ya que, en las generales de septiembre de 2014, el SAP recuperaría el gobierno gracias a un porcentaje de votos del 31% frente al 23,3% de su principal adversario, el Partido Conservador, muy castigado por los votantes.

⁶⁵⁷Situación extrema e inesperada que, además de poner en evidencia a quienes diseñaron la ley electoral de 1970 (TILTON, 1991: 1), obligó a reducir en uno el número de escaños del *Riksdag* a partir de las elecciones de 1976, de modo que sumarían un total de 349, cifra que se mantiene en la actualidad (BOSWORTH Y RIVLIN, 1987: 308).

⁶⁵⁸GILL, 1989: 54-55; PONTUSSON, 1994: 28; TILTON, 1991: 5; ÅMARK, 1992: 86.

⁶⁵⁹La crítica frontal de *Olof Palme* a la guerra del Vietnam, al régimen de *Pinochet*, al franquismo, a la invasión soviética de la República Checa o al *apartheid* fueron tan sonados como su apoyo público al sandinismo nicaragüense, al FMLN salvadoreño y a la causa palestina o su visita oficial a *Fidel Castro*.

el que se propusieron los fondos de inversión de los asalariados (§V,6.1.1)—, se tradujo en un amplio paquete de normas aprobadas de 1972 a 1978 (ALBRECHT Y DEUTSCH, 2002: 72). Entre ellas⁶⁶⁰, destacan la *Ley de Seguridad en el Trabajo* de 1973 (*Arbetskyskyddlagen*), que aumentaba las prerrogativas sindicales en materia de seguridad laboral (MARTIN, 1984: 379-380), *Ley de Protección del Empleo* de 1974 (*Anställningsskyddlagen*) que otorgaba mayores garantías a los asalariados frente a los despidos (FRY, 1979: 117-122; MARTIN, 1984: 381; PONTUSSON, 1992: 3), y, sobre todo, la *Ley de Cogestión* de 1976⁶⁶¹ (*Medbestämmandelagen; MBL*). En esta ley⁶⁶² se tomaban algunas medidas que, sobre el papel, serían decisivas a la hora de aumentar la capacidad de intervención de los trabajadores en la gestión de las empresas. Sin embargo, la aplicación real de la norma no supuso ningún verdadero cambio en las relaciones laborales⁶⁶³ (PONTUSSON, 1992: 21). En cualquier caso, estas leyes, y en especial la tercera, fueron motivo de algunas protestas por parte del capital, que veía en ellas el inicio de un peligroso camino que podría llegar a amenazar su posición de poder en el mercado laboral y, sobre todo, su monopolio absoluto sobre la gestión empresarial, lo que suponía una impugnación del compromiso de Saltsjöbaden⁶⁶⁴ (ALBÅGE, 1986: 112-114; FRY, 1979: 5-6; GILL, 1989: 56). No obstante, las tres fueron aprobadas, al igual que algunas otras importantes mejoras en las coberturas sanitarias y sociales en 1974 (HORT, 2014: 108, 126, 145).

Por el contrario, la propuesta de los *fondos de inversión de los asalariados* planteada en 1976 por la LO —y que analizaremos con todo detalle (§V.6)— suscitó un clima de animadversión tan extraordinariamente acerbo por parte del capital y todos sus agentes políticos, sociales y mediáticos que no sólo no fue aprobado en su forma original, sino que produjo un recha-

⁶⁶⁰Otras leyes relevantes de estos años fueron la Ley de representación de los trabajadores en los consejos de administración de las empresas privadas (1972) y públicas (1974), la Ley de promoción del empleo (1974), la Ley sobre el estatuto de los delegados de personal (1974) o la Ley de protección del entorno laboral (1977), así como diversas normas que mejoraban cuestiones como la duración de las vacaciones o la edad de jubilación (ALBÅGE, 1986: 113; FRY, 1979: 12-14; GILL, 1989: 55; HAUG, 2004: 10-12; MARTIN, 1984: 381-382; MARTINET, 1979: 87; PONTUSSON, 1992: 3; REHN Y VIKLUND, 1987: 15-18; RYNER, 2002: 134).

⁶⁶¹La aprobación de esta norma coincidió en el tiempo con la ampliación de la famosa ley de cogestión alemana (*Mitbestimmung*), aprobada para el sector minero en 1951 y generalizada para todas las compañías con más de dos mil empleados a partir de 1976. Sin embargo, el alcance de la legislación sueca era mucho menor, ya que dejaba la mayor parte de las posibilidades de cogestión al acuerdo entre las dos partes y, por añadidura, no pretendía más que aumentar las posibilidades de negociación colectiva frente al capital, de acceso a la información corporativa y, en su caso, de bloqueo de decisiones perjudiciales para los trabajadores por parte de la dirección, por lo que su efecto fue modesto (GALENSON, 1998: 53; HAUTEFEUILLE, 1981: 30; KORPI, 1978: 327; PONTUSSON, 1992: 223).

⁶⁶²Se pueden repasar los elementos característicos de la MBL en ALBÅGE, 1986: 113; ENGELÉN, 2004: 5; ESPING-ANDERSEN, 1992: 58; FRY, 1979: 23-27; GUSTAFSSON, 1995: 9; HAUG, 2004: 12-13; HÖGFELDT, 2004: 27; KORPI, 1978: 325; LINDBECK, 1997: 1276; MARTIN, 1984: 383-385; MISGELD, MOLIN Y ÅMARK, 1992: xxvii; PONTUSSON Y KURUVILLA, 1992: 780; TILTON, 1991: 5 y, sobre todo, en PONTUSSON, 1992: 163-170. Esta ley tuvo un tímido antecedente en la legislación sobre *Consejos de Trabajadores* de 1946, en la que los asalariados adquirieron ciertos derechos de información y consulta de los que antes carecían, aunque sin que ello conllevara la posibilidad de acceder de ninguna manera a la gestión o la propiedad de las empresas y, más bien, con la intención de mejorar la productividad y las relaciones laborales (HAUG, 2004: 9; JOHNSTON, 1962: 216-232; LO, 1953: 26-28; PONTUSSON, 1992: 55, n. 8, 161).

⁶⁶³Por mucho que *Olof Palme* saludara triunfalmente esta ley como “la reforma democrática más importante desde la introducción del sufragio universal” (FRY, 1979: 28; MARTIN, 1984: 384; PONTUSSON, 1992: 162; *trad. doc.*).

⁶⁶⁴En teoría, los contenidos de estas leyes supondrían la abolición *de facto* del famoso artículo 32 de los estatutos de la SAF (§IV.4.2.3.e, n. 458) que durante tanto tiempo había sido respetado escrupulosamente por la LO según rezaba el “compromiso histórico” del 38 (CASTLES, 1976: 211; PONTUSSON, 1994: 28; REHN, 1984: 11; RYNER, 2002: 133). Sin embargo, su tibieza y escasa aplicación impidieron tal cosa.

zo tan importante en amplias capas de la sociedad —incluida la clase trabajadora— que acabó convirtiéndose en la puntilla de la maltrecha socialdemocracia sueca de los setenta y ochenta.

En el ámbito de la política monetaria, el SAP, que se resistía a aplicar una devaluación para mejorar la situación debido a la situación de la balanza de pagos, desarrolló una gestión claramente restrictiva con el objetivo de contener la demanda y la inflación, mejorar la competitividad empresarial y fomentar la inversión. La política fiscal, por el contrario, se alejó claramente de las recomendaciones del modelo Rehn-Meidner y profundizó en diversas estrategias de claro corte anticíclico⁶⁶⁵. Entre las medidas más relevantes se incluyeron una reducción del IVA (*mervärdesskatt* o, más coloquialmente, *moms*) en 1974, estímulos fiscales a la inversión empresarial y, sobre todo, un cambio estructural concertado del sistema tributario que se conocería como *Acuerdos de Haga*. Estos acuerdos, alcanzados entre el SAP, el Partido Liberal, la LO y la SAF, estarían vigentes entre 1974 y 1976 y su objetivo fundamental era conseguir un compromiso sindical firme en la línea de contener en mayor medida el deslizamiento salarial para evitar la inflación a cambio de la disminución de los impuestos sobre los salarios, medida que sería compensada con un aumento de las cotizaciones patronales⁶⁶⁶.

Todas estas estrategias acabarían colocando a la socialdemocracia en una posición muy complicada (BERGSTRÖM, 1992: 160; ERIXON, 1997b: 44-45; KORPI, 1978: 327). Así, el empeoramiento del clima económico, la crecientes dificultades políticas del SAP por su pérdida de apoyos, la habilidad de los partidos burgueses para focalizar la campaña electoral en la cuestión de la implantación de la energía nuclear en el país⁶⁶⁷ y, por supuesto, la propuesta de los fondos de inversión de los asalariados, hicieron que las históricas elecciones de septiembre de 1976 produjeran el primer gobierno no socialdemócrata en cuarenta y cuatro años (BOSWORTH Y RIVLIN, 1987: 300; MARTINET, 1979: 92). El SAP obtuvo el 42,8% de los votos, su peor resultado desde 1932, y el bloque socialista no logró superar el 48,4% de los escaños en el *Riksdag* (Gráficas 93 y 94). Consecuentemente, los tres partidos de derechas consiguieron sacar adelante una compleja coalición y, con *Thorbjörn Fälldin* —del entonces pujante *Centerpartiet*— como primer ministro, formaron un gabinete íntegramente burgués (Tabla G).

Pero esta coalición entre centristas, liberales y conservadores, con 86, 55 y 39 escaños, respectivamente, se revelaría extraordinariamente difícil (MISGELD, MOLIN Y ÅMARK, 1992: xxviii; RYNER, 2002: 125). En el ámbito económico, no tuvo más remedio que devaluar la *kro-*

⁶⁶⁵Esta políticas serían conocidas como “*bridge-over policies*” o, más sencillamente, “*bridging policies*”, expresión intraducible que hace referencia al (infructuoso) intento de superar las turbulentas aguas de los años setenta sin poner en peligro el Modelo Sueco (ANDERSSON, 2006: 96-97; ERIXON, 2005: 28; PONTUSSON, 1984: 76).

⁶⁶⁶ ERIXON, 2005: 27; MAGNUSSON, 2000: 258; MARTIN, 1984: 428-429; ÅMARK, 1992: 85.

⁶⁶⁷El SAP fue el principal partido que abogó por la construcción de centrales nucleares en Suecia, frente a la oposición directa del *Centerpartiet* —antiguo aliado y principal partido de la oposición en esa época, que sacaría pingües réditos electorales de esta postura— del Partido Comunista y de múltiples movimientos ecologistas y de izquierdas (BOSWORTH Y RIVLIN, 1987: 304-305; ESPING-ANDERSEN, 1985: 111; MARTIN, 1984: 420-421; THERBORN, 1991: 328). La razón de este posicionamiento quizá aparentemente incoherente con la idiosincrasia política de *Palme* era la necesidad de obtener una energía barata en plena crisis del petróleo para poder continuar con las altas tasas de crecimiento, la inflación controlada y las bajas cifras de paro que pudieran hacer posible la recuperación de los decadentes resultados electorales del SAP.

na hasta en tres ocasiones, una en 1976 y dos en 1977 (ERIXON, 2005: 28; MARTIN, 1984: 437), y abandonar el mecanismo de tipos de cambio conocido como serpiente europea (§IV.5.1). En términos políticos, se llegó al extremo de que, en octubre de 1978, después de dos años de mandato, *Fälldin* renunciaría al cargo tras perder una cuestión de confianza promovida en relación a la implantación de la energía nuclear en Suecia que sus socios de gobierno pretendían (BOSWORTH Y RIVLIN, 1987: 305; THERBORN, 1991: 329-330). Su sustituto fue el líder de los liberales, *Ola Ullsten*, quien mantendría un inédito gobierno en minoría durante un año con sólo un 11% de los escaños hasta las elecciones de 1979, que de nuevo dieron la victoria al bloque burgués, aunque, en esta ocasión, con sólo un diputado de diferencia frente al bloque socialista (*Tabla G y Gráficas 93 y 94*). Como líder del partido más votado de la coalición, *Fälldin* fue elegido de nuevo primer ministro. Sin embargo, la coalición volvió a resquebrajarse en mayo de 1981 por la salida del Partido Conservador a causa de serias desavenencias con sus coaligados, que decidieron rechazar su propuesta de rebajas impositivas y pactar con el SAP una importante reforma fiscal⁶⁶⁸. No obstante, *Fälldin* se mantuvo al frente de un nuevo gobierno formado por centristas y liberales hasta completar la legislatura (*Tabla G*).

A lo largo de los dos mandatos burgueses, el principal problema fue la ya evidente crisis económica y sus consecuencias en términos de empleo y equilibrio presupuestario estatal. La coalición de gobierno, empujada por la reacción de la patronal y la firme postura neoliberal de los *moderaterna*, lanzó varios programas de austeridad fiscal y, por primera vez en muchos años, intentó de alguna manera cultivar las dudas sobre la hegemonía de la socialdemocracia en la sociedad sueca y sobre la viabilidad del Estado del bienestar y las virtudes del modelo Rehn-Meidner, aunque sin mucho éxito (HORT, 2014: 220-221, 261, 270; TILTON, 1991: 7-8, 279). Su reticencia a subir impuestos y a reducir las prestaciones sociales ya establecidas como derechos adquiridos por los votantes condujo a un enorme crecimiento del déficit y la deuda (*Gráficas 48 y 49*). Además, la preocupación por la amenaza de aumento del paro (*Gráficas 80-81*) hizo que el gobierno aumentara las ayudas y subvenciones a las empresas y regiones con problemas (ESPING-ANDERSEN, 1990: 238; MARTIN, 1984: 437) —especialmente en las industrias de la minería, la siderurgia, los astilleros, los textiles, la madera y el papel (PONTUSSON, 1992: 138-142)— y que, incluso, realizara numerosas operaciones de nacionalización de capitales en apuros⁶⁶⁹, decisiones que iban frontalmente en contra del mecanismo de estímulo a la competitividad propio del modelo Rehn-Meidner⁶⁷⁰.

En las elecciones de octubre de 1982, *Palme* volvió a llevar al SAP al gobierno gracias a la crítica frontal a la gestión del gabinete anterior y a una batería de propuestas económicas ar-

⁶⁶⁸BOSWORTH Y RIVLIN, 1987: 305; HAUTEFEUILLE, 1981: 25; HORT, 2014: 208, 222; LEFOURNIER, 1981: 9; RYNER, 2002: 125.

⁶⁶⁹Paradójicamente estos gobiernos burgueses llevaron a cabo más *nacionalizaciones* a lo largo de sus primeros tres años de mandato que el SAP a lo largo de sus cuarenta y cuatro años de gobiernos anteriores, aunque no para socializar la economía, claro está, sino para rescatar empresas hundidas a causa de la crisis y minimizar el impacto en el empleo (LEFOURNIER, 1981: 10; PONTUSSON, 1992: 13-14, 140-141; PONTUSSON, 1994: 35).

⁶⁷⁰BUENDÍA, 2011: 224; DAHMÉN, 1992: 123; ERIXON, 2005: 28-30; REHN Y VIKLUND, 1987: 26-27; TILTON, 1991: 236.

ticuladas en cuatro líneas: la protección del poder adquisitivo de las pensiones mediante la recuperación de su indexación íntegra, la contención de los beneficios empresariales basados en rebajas fiscales, la recuperación de las declinantes prestaciones por desempleo y el fin de los recortes en las ayudas para el cuidado de los hijos (Hort, 2014: 270; Thernborn, 1991: 332; Thernborn, 1992: 26). Estas promesas le permitirían obtener un 45,6% de votos y una mayoría del 53,3% del bloque socialista sobre el burgués en el *Riksdag* (Tabla G y Gráficas 93 y 94).

Sin embargo, lo cierto es que la medida económica fundamental que puso en marcha el flamante gobierno socialdemócrata no estaba incluida en ningún paquete electoral, ya que se acabó imponiendo entre las filas del SAP después de los comicios y bajo el empuje decisivo del ministro de Finanzas y abanderado del ala derecha del partido, *Kjell-Olof Feldt*. Esta medida no fue otra que una devaluación radical de la *krona* del 16% que el gabinete socialdemócrata puso en marcha en su primer día al frente del ejecutivo, en 1982, decisión que, en realidad, seguía a otra poco menos destacada del 10% implementada por el anterior gobierno (Pontusson, 1992: 116). El resultado de ambas devaluaciones, efectuadas en paralelo a una política económica más restrictiva, fue de enorme alivio para la competitividad exterior de los grandes capitales y para el grave déficit presupuestario estatal, lo que permitió una cierta recuperación del empleo y posibilitó un respiro momentáneo a la tocada economía sueca (Gráficas 50, 51 y 52) (Anxo y Niklasson, 2006: 383-384). Sin embargo, los problemas de baja productividad e inflación no disminuyeron (Gráficas 73 y 81-82) y, además, las consecuencias para la clase trabajadora en términos distributivos fueron muy negativas (Pfaller, Gough y Thernborn, 1991: 355; Thernborn, 1991: 333).

En realidad, la estrategia del SAP en estos años no difería en gran medida de la tomada por los partidos burgueses en legislaturas anteriores, aunque con una drástica reducción de las subvenciones y ayudas a las empresas y sectores con problemas, menos recortes directos y una sibilina estrategia de descentralización que cargaba la responsabilidad a los gobiernos locales, que disfrutaban de una mejor situación presupuestaria⁶⁷¹ (Lane, 1991: 91; Pontusson, 1992: 142-143). De hecho, con la salvedad de la reversión de los recortes que la derecha había impuesto en el seguro de enfermedad o la mejora en las prestaciones por desempleo y los servicios de guardería y educación preescolar, la dinámica política continuó en la línea de austeridad presupuestaria iniciada hasta sanear las cuentas públicas, lo que generó disensiones internas en el partido y, sobre todo, con la LO (Hort, 2014: 222-223, 279; Misgeld, Molin y Åmark, 1992: xxviii; Pontusson, 1992: 116-117). Aunque, en realidad, lo más decisivo para el definitivo giro de la socialdemocracia sueca hacia el socioliberalismo⁶⁷² e, incluso, a favor de las tesis monetaristas fueron las maniobras subterráneas que *Feldt* puso en marcha a través

⁶⁷¹Se puede profundizar en el ambicioso proceso de descentralización de la estructura del Estado iniciado en los ochenta en Lane, 1991: 96-121.

⁶⁷²Ese socioliberalismo que algunos trataron de acuñar también en Suecia como “tercera vía” entre el liberalismo de *Thatcher* y el keynesianismo de *Mitterrand* y que, obviamente, no es más que un reformismo retraído y en nada socialista (Meidner, 1980; Pontusson, 1992: 116-17; Ryner, 2002: 125-26).

del *Riksbank* con la aquiescencia (quizá poco avisada) del primer ministro *Palme* (RYNER, 2002: 161). La irreprimible presión que la incipiente independencia del *Riksbank* respecto al *Riksdag* y su creciente poder impusieron al gabinete *Palme* para lograr, además de la devaluación comentada antes, la desregulación de los movimientos de capital, las operaciones crediticias y el control de cambios dio lugar a un proceso que convirtió estos años en un auténtico polvoirín en el que acabaría sucumbiendo el Modelo Sueco con la llegada de la brutal crisis financiera y bancaria de los noventa⁶⁷³ (CANOVA, 1994: 37-38; ERIXON, 2010: 693).

En todo caso, lo más destacable de la legislatura sería la puesta en marcha de los fondos salariales de inversión de 1983 y, por supuesto, la consiguiente retirada del capital de la negociación colectiva, lo que supuso la puntilla para el modelo Rehn-Meidner, razón por la que hemos elegido ese año como punto final del marco temporal de nuestra tesis.

Las mejoras económicas momentáneas derivadas de las devaluaciones de la *krona* permitieron a *Olof Palme* ganar de nuevo en 1985, aunque por un margen muy reducido (*Gráficas 93 y 94*). El carismático y polémico líder socialdemócrata se mantendría en el poder hasta la noche del 28 de febrero de 1986, cuando el disparo a quemarropa de un desconocido acabó con su vida en la calle Sveavägen, en pleno centro de Estocolmo. Este asesinato jamás resuelto no sólo se constituiría en el magnicidio más célebre de la historia moderna de Suecia, sino en el símbolo de los enormes y traumáticos cambios que la sociedad de este país estaba experimentando (DEL ROSAL, 2006: 282; MISGELD, MOLIN Y ÅMARK, 1992: xxix).

IV.6 ALGUNAS CONCLUSIONES PRELIMINARES

IV.6.1 ¿EDAD DORADA O PERIODO DE EXCEPCIONALIDAD?

Como hemos visto, el estudio del periodo de análisis (1932-83) y, sobre todo, de las décadas de los años cuarenta, cincuenta y sesenta, evidencia un comportamiento *extraordinario* del capitalismo en Suecia (*Tabla B*). La cuestión es cómo interpretar esta dinámica, puesto que caben dos posibilidades:

- ¿Constituye una fase de *excelencia* en el funcionamiento del capitalismo, en la que se hizo realidad todo el potencial de este modo de producción gracias al buen hacer de un conjunto de políticas económicas diseñadas para limar las fricciones accidentales del sistema?
- ¿O es, más bien, un periodo de *excepcionalidad* en el que ciertos factores históricamente determinados y felizmente confluyentes permitieron un desarrollo especialmente acelerado y crecientemente contradictorio?

El primer planteamiento supondría que las políticas económicas aplicadas por la socialdemocracia sueca fueron capaces de eliminar o inhibir durante más de tres décadas los proble-

⁶⁷³Entre las medidas de desregulación más importantes destacan la eliminación de los topes a los tipos de interés (1978), la abolición del impuesto sobre emisiones bancarias de certificados de depósito (1980), la reducción de las barreras para que capitales extranjeros adquirieran títulos en la Bolsa sueca (1980) y el fin de las cuotas de liquidez (1983), aunque lo más decisivo fue el paquete de medidas de 1985, lo que se conocería como “revolución de noviembre” (BUENDÍA, 2011: 188; RYNER, 2002: 149).

mas seculares de crisis, desempleo y desigualdad que el capitalismo había venido produciendo desde sus inicios. De este modo, habrían conseguido al mismo tiempo favorecer las mejores virtudes de este sistema económico y contener o paliar sus “fallos de funcionamiento”, alcanzando así una suerte de “edad dorada” (ERIXON, 1997b; LANE, 1991: 5; LUNDBERG, 1985: 20, 24). Desde esta perspectiva, es obvio que el fin de esta etapa sólo pudo deberse a la incapacidad del reformismo para continuar con esta exitosa gestión, ya fuera debido a errores en su aplicación, a la aparición de factores desestabilizadores internacionales excesivamente poderosos o al auge de ideologías neoliberales contrarias a los postulados socialdemócratas. En todo caso, no cabría duda sobre la posibilidad y conveniencia de retornar a este tipo de políticas, una vez afinadas sus herramientas y vencidas las nuevas ortodoxias antagónicas.

La segunda respuesta, que es la que defendemos en esta tesis, plantea la cuestión de forma radicalmente distinta. El Estado no transformó el mecanismo de la acumulación capitalista hasta el punto de acabar con los problemas de crisis y paro de épocas anteriores, ni tampoco generó un crecimiento elevado y estable. Lo que realmente hizo fue limitarse a aprovechar el enorme potencial abierto como consecuencia de la reconstrucción y la ampliación de mercados tras el final de la Segunda Guerra Mundial para, a través de la aplicación de los métodos de producción fordista y la aplicación de políticas económicas que actuaran de paliativo para las peores consecuencias de las contradicciones del capitalismo, asegurar la continuidad de la explotación y la acumulación mediante diversas estrategias de estímulo de la formación de capital y de contención salarial en un escenario de pleno empleo y de expansión del crédito ante las limitaciones de la demanda. Así, esta etapa no sería una fase de excelencia en el desarrollo del proceso de acumulación, sino un periodo de *excepcionalidad*, un paréntesis necesariamente temporal en la dinámica intrínsecamente contradictoria, potencialmente destructiva y socialmente conflictiva de la historia del capitalismo.

El Estado y sus políticas keynesianas no fueron la causa principal del auge mundial de posguerra, con sus respectivos elevados niveles de empleo y de productividad. Por esa misma razón, el Estado no fue tampoco la causa principal de la crisis. Por el contrario, tanto el auge como el desplome han estado regulados por los movimientos de la rentabilidad, y el comportamiento básico de estos movimientos es parte integrante del sistema. Cuando la rentabilidad era aún elevada y la cantidad total de ganancias crecía con rapidez, como en los años cincuenta y sesenta, el Estado empujaba esa ola hacia arriba, básicamente suavizando fluctuaciones y reduciendo las tensiones sociales derivadas de la pobreza y de una tasa de desempleo relativamente baja. Los límites objetivos de su habilidad para controlar realmente la economía nunca fueron verdaderamente puestos a prueba, debido a que las tendencias básicas de la economía eran sólidas y no se intentaron cambios reales. Pero desde finales de los sesenta en adelante, conforme aparecía la crisis, conforme el desempleo comenzaba a aumentar con fuerza y mientras los salarios reales y las ganancias comenzaban a disminuir, los límites reales a la intervención económica del Estado se hicieron cada vez más claros en la práctica, ante la evidente incapacidad de los Estados capitalistas de todo el mundo para revertir la situación. *SHAIKH, 1990: 399-400.*

En realidad, los factores determinantes de esta etapa de crecimiento elevado y sostenido en Suecia no fueron ni las teorías keynesianas asumidas desde los años treinta hasta los cin-

cuenta, ni el modelo Rehn-Meidner seguido desde entonces hasta los ochenta, sino otros muy distintos. Por un lado, influyeron en gran medida los mismos factores generales que también lo hicieron en el desarrollo económico y estatal de la Europa occidental durante esta etapa. Entre ellos, destaca la reconstrucción masiva tras la devastación bélica de la Segunda Guerra Mundial, la generalización y profundización de un sistema de crédito y de creación de dinero bancario que hizo posible el incremento de la demanda efectiva sin necesidad de un aumento excesivo de los salarios, el enorme estímulo al consumo inducido por las nuevas técnicas psicológicas del marketing y la publicidad de masas, la estabilidad monetaria y la apertura comercial y financiera en todo el mundo capitalista a hombros del dominio económico estadounidense materializado en el patrón dólar-oro de Bretton Woods y asentado en su hegemonía política, militar y cultural, el rearme masivo de las dos superpotencias o la contención del movimiento obrero por parte de la socialdemocracia europea y de la URSS estalinista. (ARRIZABALO, 2014: 277-367; HOBBSAWN, 1994; PALAZUELOS, 1986).

En el caso de Suecia, estos factores de crecimiento fueron más precoces y probablemente más potentes que en el resto de Europa, como se colige de la mayor duración y continuidad de esta fase en su historia económica. Al hecho de que la capacidad productiva del país quedara prácticamente indemne ante la catastrófica destrucción provocada por la guerra hay que unir la enorme importancia que para su desarrollo tuvo la masiva demanda de bienes de capital procedente del continente, tanto por parte de la industria armamentística durante la guerra como para la reconstrucción civil (HEILBRONER, 1980: 5; TILTON, 1991: 166). Así pues, el éxito económico y la caída radical del desempleo fueron más bien productos de la evolución general de la dinámica capitalista que de los méritos de la socialdemocracia sueca (BERMAN, 2006: 174). El propio *Rudolf Meidner*, principal artífice del modelo cuyo nombre comparte con *Gösta Rehn*, es sorprendentemente diáfano sobre esta cuestión:

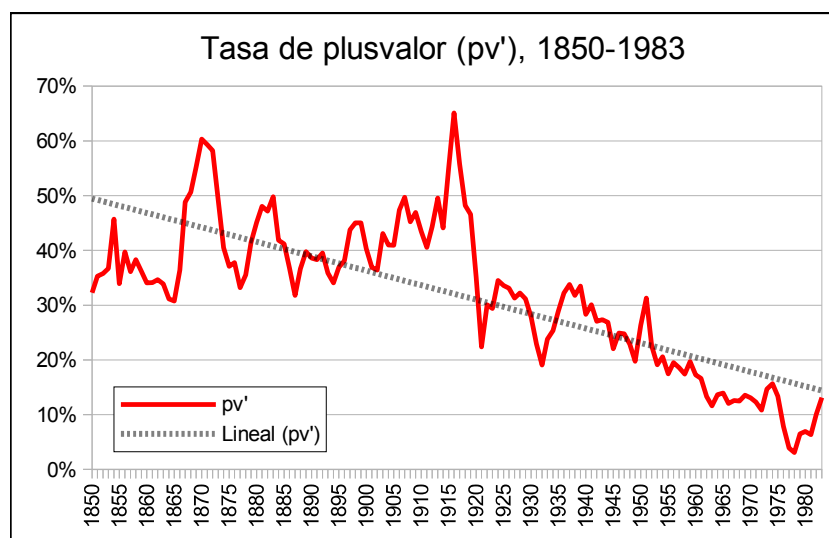
En efecto, el pleno empleo fue un hecho, aunque se hizo muy poco para alcanzarlo. El pleno empleo fue el resultado de la situación de la posguerra en Europa. Esto fue especialmente cierto en Suecia, cuyos recursos productivos habían quedado intactos y cuya fuerza de trabajo no había sufrido pérdidas. Todo estaba listo para que Suecia jugara un papel muy activo en el auge de posguerra en la Europa occidental. Por lo tanto, no fue demasiado difícil alcanzar el pleno empleo *porque ya existía sin la intervención del gobierno*. Citado en SILVERMAN, 1998: 75, *cursivas y trad. doc.*

Si no fueron ni el keynesianismo ni la intervención del Estado en la economía los responsables de esta etapa de crecimiento y estabilidad, es obvio que tampoco el cambio de paradigma teórico ni político pudo ser el detonante de la crisis de los setenta ni de la reacción del capital ante ella. La caída del salario relativo y el fin de la política de negociación entre sindicatos y patronal, que tan claramente se fecha en el caso sueco, no se debe a la impugnación de los postulados reformistas ni de la irrupción del neoliberalismo. Los factores clave se encuentran, de nuevo, en las bases del sistema, es decir, en la dinámica de explotación y acumulación (ARRIZABALO, 2014: 371-377). Las teorías neoliberales, que en poco se diferencian de las

tesis deflacionistas que en el siglo XIX abogaban constantemente por la reducción de los salarios para mejorar la competitividad y la productividad, no son más que la cobertura ideológica de la reacción del capital a raíz la necesidad imperiosa de reforzar sus posiciones frente a la clase trabajadora ante la insostenible caída de las tasas de ganancia desde finales de los años sesenta. De nuevo, al igual que ocurrió en los cuarenta y cincuenta con el keynesianismo, elevado a los altares de la ortodoxia en respuesta a la política económica que los Estados estaban llevando a cabo para garantizar la vuelta a la acumulación y para sofocar el potencial reivindicativo y hasta revolucionario de la clase obrera, el neoliberalismo en sus múltiples formas se configura como el soporte superestructural de la nueva deriva del Estado, obligado a virar radicalmente sus posicionamientos hacia estrategias de ataque al salario ante los requerimientos de la dinámica de acumulación (ARRIZABALO, 2014: 373-374)⁶⁷⁴.

IV.6.2 ¿CONFIRMA LA EVOLUCIÓN DEL CAPITALISMO SUECO LA TENDENCIA A LA CAÍDA DE LA TASA DE GANANCIA?

El análisis de la historia del capitalismo sueco que hemos hecho puede ayudarnos a comprobar hasta qué punto las teorías marxistas que hemos asumido como paradigma de estudio *se ajustan* a la realidad y, por ende, qué valor tienen a la hora de *explicar* dicha realidad. Sin más intención que la de aportar algunas observaciones empíricas y con más ánimo ilustrativo que demostrativo, no parece ocioso revisar la evolución de las tres variables cuyas dinámicas determinan la LCTTG: la tasa de plusvalor, la composición del capital y la tasa de ganancia.



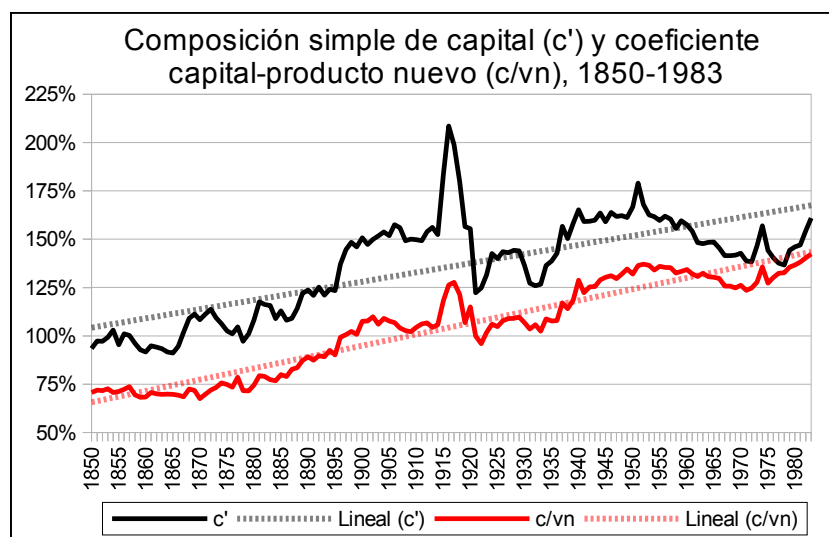
[GRÁFICA 97] Tasa de plusvalor (pv'), 1850-1983

Fuente: elaboración propia a partir de datos de EDVINSSON, 2005.

Según comentamos en su momento (§II.2.13.5), la LCTTG afirma que el crecimiento del capital constante derivado de la inversión que genera el afán por mejorar la productividad

⁶⁷⁴Son las estrategias llamadas fondomonetaristas o de ajuste salarial permanente que comenzaron a vislumbrarse con claridad en los países centrales a partir de la llegada de *Reagan* y *Thatcher* a los gobiernos de EE.UU. y Reino Unido y que tan claramente se han exacerbado en la semiperiferia europea a partir de 2010 (ARRIZABALO, 1997 2014; HARVEY, 2005; PALAZUELOS, 1988).

conduce a un aumento de la composición del capital que, en el largo plazo, hace inevitable una tendencia a la caída de la tasa de ganancia, ya sea en un escenario de aumento de la tasa de explotación debido al incremento del plusvalor relativo con un ritmo de variación inferior al de la tasa de composición del capital, o en paralelo a una hipotética caída de la tasa de plusvalor surgida de una escasez relativa de mano de obra o un poder político especialmente relevante de la clase trabajadora.



[GRÁFICA 98] Tasa de composición simple del capital (c') y coeficiente capital-producto nuevo (c/vn), 1850-1983

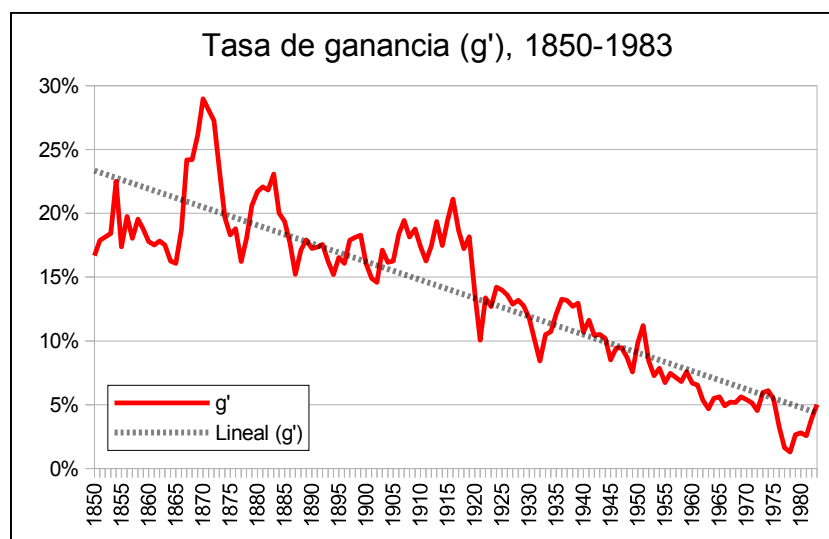
Fuente: elaboración propia a partir de datos de EDVINSSON, 2005.

Como podemos ver, es innegable que los datos a largo plazo desde mediados del siglo XIX hasta 1983 confirman una tendencia a la caída de la tasa de plusvalor (*Gráfica 97*), especialmente evidente en el periodo de análisis (1932-83), y al aumento de la composición del capital, ya sea medida a través de la tasa de composición simple del capital (c') o del coeficiente capital-producto nuevo (c/vn) (*Gráfica 98*). Ambas dinámicas se refuerzan mutuamente, provocando una clara tendencia a la caída de la tasa de ganancia⁶⁷⁵ (*Gráficas 99 y 100*) (EDVINSSON, 2005: 287; EDVINSSON, 2010).

Estas observaciones se compadecen en gran medida con la posibilidad más favorable a la ley de la caída tendencial de la tasa de ganancia, que es aquella en la que la tasa de ganancia cae por el efecto combinado del aumento de la tasa de composición del capital y la caída de la tasa de plusvalor. Pero esto no significa que podamos afirmar definitivamente la validez de esta teoría. Por un lado, un solo caso empírico no puede servir como prueba científica suficiente y, por otro, esta cuestión exigiría un análisis cuya profundidad no cabe en una investigación con los objetivos que tiene la nuestra. Las variables que podrían explicar esta evolu-

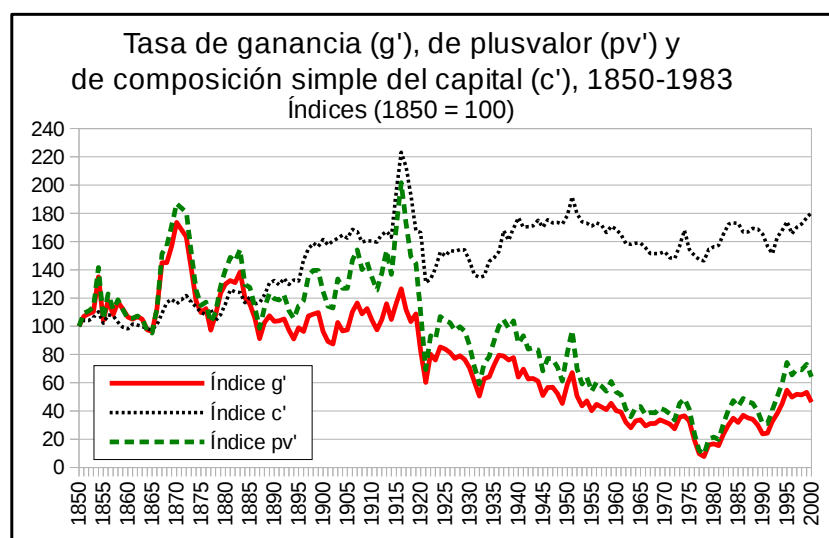
⁶⁷⁵En el caso del sector industrial, donde la menor presencia de autónomos y la escasa propiedad estatal reducen los elementos exógenos al propio modo de producción capitalista, los resultados son aún más claros (EDVINSSON, 2005: 223, 227-228).

ción de la tasa de ganancia son múltiples y, por lo tanto, tendríamos que considerar sus efectos individuales y conjuntos⁶⁷⁶.



[GRÁFICA 99] Tasa de ganancia (g'), 1850-1983

Fuente: elaboración propia a partir de datos de EDVINSSON, 2005.



[GRÁFICA 100] Tasa de ganancia (g'), tasa de plusvalor (pv') y tasa de composición simple del capital (c'), 1850-1983

Fuente: elaboración propia a partir de datos de EDVINSSON, 2005

En cualquier caso, a la luz de estos datos empíricos, no parece fácilmente justificable negar la posibilidad de que la LCTTG refleje y permita explicar la realidad de la dinámica del capitalismo sueco, al menos durante el periodo estudiado. En realidad, la única diferencia entre los resultados que manejamos y los postulados marxianos originales es que el movimiento obrero sueco y su representación sindical y política hicieron posible a partir de la Segunda

⁶⁷⁶Algunos factores hipotéticos que diversos autores plantean, tanto para el caso sueco como para otros más genéricos, podrían ser una supuesta escasez relativa de fuerza de trabajo (al menos, en el sector tecnológico), un poder “excesivo” de la clase trabajadora, el agravamiento de la competencia internacional y la aparición de competidores con bajos costes, una ralentización del ritmo de crecimiento de la demanda por la saturación del mercado nacional y de los más importantes mercados exteriores, el agotamiento del fordismo y su potencial de mejora de la productividad, etc. (ERIXON, 1997b: 51-53).

Guerra Mundial un alza sostenida del salario relativo con consecuencias depresoras cada vez más agudas para la tasa de plusvalor, un fenómeno que Marx no contempló específicamente en su análisis teórico, al suponer siempre como escenario de estudio el modo de producción capitalista en su concepción más fundamental, para lo que trató de hacer abstracción de los resultados económicos de la lucha de clases.

CAPÍTULO V EL MODELO REHN-MEIDNER

V.1 EL MODELO SUECO Y LA SOCIALDEMOCRACIA

El Modelo Sueco, como sumo fetiche de la socialdemocracia europea, ha recibido todo tipo de juicios y consideraciones desde sus inicios y ha sido objeto de innumerables polémicas en el ámbito político, social, académico y económico. Para muchos, ha sido una suerte de “tercera vía” o “vía media” entre el capitalismo y el socialismo⁶⁷⁷ (MEIDNER, 1980) o, incluso, en un oxímoron francamente imaginativo, ha llegado a ser llamado “socialismo burgués” o “capitalismo socialista” (HEILBRONER, 1980: 3, 6). Para otros, quizá algo reacios a la contemplación racional de la realidad, sería más bien una especie de “criptocomunismo” por cuyos escondidos túneles deambularían ignotas corrientes de un supuesto marxismo tan anticapitalista como esotérico. Para algunos, entre los que nos encontramos, el Modelo Sueco no es más que una variante especialmente eficiente del capitalismo.

Sobre sus características, su funcionamiento, sus efectos y su degradación⁶⁷⁸ hay opiniones para todos los gustos. Mientras que un estudioso del tema opina que es “un proyecto extremadamente exitoso” (GUSTAFSSON, 1995: 24; *trad. doc.*) y para *Ernst Wigforss*, uno de sus principales artífices, resulta ser “una utopía provisional, la de una sociedad de ciudadanos libres e iguales practicando la solidaridad” (*ibídem*: 22; *trad. doc.*), un vocero del neoliberalismo más radical afirma que se trata de la “última utopía de una izquierda que, después del derrumbe de los totalitarismos comunistas, se ha ido quedando con las manos cada vez más vacías” (ROJAS, 2005: 11). Si para *Assar Lindbeck*, quizá el más renombrado y crítico analista liberal del Estado del bienestar junto a *Erik Lundberg* (THERBORN, 1991: 337), “lo que habitualmente se conoce como el Modelo Sueco no fue conscientemente planificado según un «gran diseño», sino que, por el contrario, debería concebirse como el resultado a posteriori de cientos de decisiones separadas” (LINDBECK, 1997: 1275; *trad. doc.*), para *Olof Palme*, sencillamente, “no hay Modelo Sueco” (PALME, 1976: 145).

Sea o no correcta la denominación de *Modelo Sueco*, haya existido como categoría económica distintiva o no, y haya servido o no para dinamizar la acumulación capitalista o para mejorar la vida de los ciudadanos, parece claro que, con más o menos detalle y precisión, suele entenderse como tal la política económica desarrollada por la socialdemocracia sueca durante, al menos, el periodo de análisis establecido para nuestra investigación (1932-83). Y

⁶⁷⁷Nombre popularizado por la famosa obra de *Marquis Childs* (1936).

⁶⁷⁸No es tan obvio que el Estado del bienestar sueco haya retrocedido en gran medida. En ciertos aspectos, se ha expandido desde los años ochenta (HÖRT, 2014: 27-33). Sin embargo, en lo que incumbe a nuestra tesis, que es el modelo Rehn-Meidner, sí se puede hablar de una clara desvirtuación, puesto que este modelo ya no existe.

esta es la concepción que emplearemos a lo largo del texto, sin pretender mayor concreción. Pero no renunciamos a una definición más rigurosa por pragmatismo o comodidad, sino porque, en realidad, el Modelo Sueco no ha sido el resultado de la aplicación de un plan sistemático o de una teoría completa y acabada, sino que, en gran parte, se ha ido desarrollando dialécticamente a partir de las posibilidades y las necesidades del momento, de la capacidad del SAP para poner una serie de principios genéricos cambiantes en marcha y del escenario social, político y económico nacional e internacional vigente⁶⁷⁹. Este tipo de procesos escapan a la estrechez de la categorización académica y, en consecuencia, preferimos entrar en su análisis antes que perdernos en los escolásticos y estériles jardines de la definición cerrada.

V.1.1 IDEOLOGÍA Y OBJETIVOS: REFORMISMO PRAGMÁTICO, CORPORATIVISMO Y UTOPIÁS PROVISIONALES

El Modelo Sueco trató de alcanzar una suerte de cuadratura del círculo —teóricamente insólita, pero empíricamente manejable bajo ciertas condiciones— basada en *tres objetivos principales y simultáneos*: (1) conseguir el *pleno empleo*, haciéndolo compatible con una *inflación* controlada; (2) mejorar la *eficiencia* de la economía, dinamizando la productividad, la explotación y la acumulación; y (3) minimizar las desigualdades en la *distribución de los ingresos* (ESPING-ANDERSEN, 1992: 37-38).

Estos tres objetivos se fundamentan en un elemento esencial de la socialdemocracia sueca: la idea de que la *eficiencia* y la *igualdad*⁶⁸⁰, lejos de ser contradictorias o incompatibles, como indican economistas ortodoxos como *Arthur Okun*, pueden ser concomitantes e, incluso, complementarias (TILTON, 1991: 152; TILTON, 1992: 412-413).

El planteamiento y la búsqueda de estos tres objetivos se fundamentan, como iremos viendo al analizar el papel del SAP en el devenir político de Suecia, en una ideología muy concreta e inseparable de la idiosincrasia cultural e histórica de Escandinavia. No parece descabellado llamarla *reformismo pragmático*⁶⁸¹. En primer lugar, porque el SAP no ha sido jamás un partido revolucionario, sino reformista (§IV.4.3.4). Más allá de sus supuestos mimbres marxistas originales, de algunos documentos programáticos puntuales convertidos pronto en papel mojado⁶⁸², de ciertos momentos históricos de mayor radicalidad⁶⁸³ o de algunos miembros más izquierdistas⁶⁸⁴, la socialdemocracia sueca jamás ha pretendido la abolición del ca-

⁶⁷⁹ARNAUD, 1971: 7; ESPING-ANDERSEN, 1992: 37; FELLMAN ET AL., 2008: 45; HORT, 2014: 35-36; LANE, 1991: 1; MISGELD, MOLIN Y ÅMARK, 1992: 444.

⁶⁸⁰Sobre el concepto de igualdad en la obra de *Wigforss*, núcleo fundamental del pensamiento de la socialdemocracia sueca: TILTON, 1991: 51-52.

⁶⁸¹El propio *Gösta Rehn* utiliza esta expresión al hablar de la socialdemocracia nórdica (REHN, 1984: 138).

⁶⁸²Como, por ejemplo, las comisiones formadas en los años veinte para el estudio de la consecución de la democracia industrial y para la elaboración un posible plan de nacionalizaciones (§V.1.2.2) o el Plan Meidner de 1951 para la puesta en marcha de los fondos de inversión de los asalariados (§V.6.1.1).

⁶⁸³Como fueron, por ejemplo, mediados de los cuarenta, con el Programa de posguerra (§IV.5.3.1) o la década de 1970, con varias leyes importantes en favor de las mejoras en las condiciones laborales (§V.6.1.2.b).

⁶⁸⁴Entre los que se podría destacar a *Möller* (§IV.5.3.1, n. 628) o, con matices, a *Myrdal* (§IV.5.3.1, n. 629).

pitalismo ni su sustitución por el socialismo. Y, en segundo lugar, porque y ya desde sus inicios, el SAP jamás ha planteado ni asumido un proyecto completo y definitivo de sociedad ideal, ya fuera socialista o de cualquier otra índole. En lugar de ello, su historia se ha caracterizado por la persecución de objetivos parciales y acumulativos a lo largo del tiempo en colaboración con las fuerzas políticas y los agentes económicos que fueran necesarios, sin hacer discriminación alguna por razones de ideología o clase⁶⁸⁵. Así, desde la lucha por el sufragio universal junto a los liberales a principios del siglo XX hasta la reciente coalición con los verdes para constituir un gabinete con mayoría simple tras las elecciones de 2014, pasando por el apoyo del Partido Agrario en la construcción del Modelo Sueco o la campaña conjunta con los partidos burgueses a favor de la entrada en la Unión Europea a finales de la centuria pasada, el SAP ha pactado con todo tipo de formaciones y organizaciones a lo largo de su historia con un claro objetivo: conseguir y mantener el poder⁶⁸⁶.

Este reformismo pragmático se asienta sobre una estructura social, económica y política que reúne todas las características esenciales del *corporativismo*. La estrategia de gobierno de los socialdemócratas siempre se ha basado en la búsqueda del acuerdo y el consenso en un marco de hegemonía social más que en el enfrentamiento o el dominio directo de las mayorías por la vía política (TILTON, 1991: 10). Este tipo de concepción de la sociedad no niega la existencia de clases sociales ni el antagonismo que se da necesariamente entre ellas en el marco del modo de producción capitalista, sino que persigue la institucionalización de la negociación entre ellas a través de sus bloques representativos, sus grupos de presión y sus elites como mecanismo de armonización de sus respectivos intereses⁶⁸⁷. Así, el corporativismo sueco se construye básicamente a partir de la configuración dentro de un orden democrático de los sindicatos y la patronal como representantes del trabajo y el capital y en su interacción reglada con independencia del Estado como método de toma de decisiones⁶⁸⁸ (LANE, 1991: 148-149). De esta manera, la cultura política sueca contemporánea se ha caracterizado siempre por desarrollarse a través de largos y arduos procesos de concertación y negociación⁶⁸⁹.

⁶⁸⁵Salvo en el caso de los comunistas, con cuyo apoyo parlamentario ha contado en muchas ocasiones, pero con quienes jamás ha formado gobierno (§IV.4.3.1).

⁶⁸⁶Quizá haya pocos episodios históricos que evidencien tan claramente este pragmatismo como la actuación de los socialdemócratas suecos en la Segunda Guerra Mundial. Durante el conflicto, como hemos visto (§IV.5.3.1), y a pesar de la declaración oficial de neutralidad, no se desdeñó la colaboración por acción u omisión ni con tirios ni con troyanos.

⁶⁸⁷Sobre el concepto de corporativismo en el marco del capitalismo y la democracia liberal: PANICH, 1977.

⁶⁸⁸Son justamente el carácter democrático de la selección de los representantes del capital y el trabajo y la autonomía del proceso de negociación colectiva respecto del Estado los dos elementos que distinguen el modelo corporativista sueco de las experiencias típicas de regímenes fascistas o totalitarios que suelen relacionarse con este tipo de modelos. Esto ha hecho que algunos autores prefieran el término *neocorporativismo* para diferenciar ambos casos, si bien nosotros preferimos mantener su forma original (ESPING-ANDERSEN 1990: 224; LANE, 1991: 1). El ensayo fundacional más célebre sobre esta cuestión es, sin duda alguna, *This is Democracy: Collective Bargaining in Scandinavia*, publicado en 1938 por el periodista estadounidense Marquis W. Childs (ALBÅGE, 1986: 107). Según las tesis neomarxistas de Bob Jessop, hablaríamos de un sistema *tripartidista* (RYNER, 2002: 225-226, n. 16).

⁶⁸⁹Este corporativismo alcanzaría su época de esplendor en la era *Erlander*, tanto en las famosas reuniones del *Club de los Jueves*, desde 1948 hasta mediados de los cincuenta, como en las celebradas en su residencia oficial de Harpsund de 1955 a 1964 (RYNER, 2002: 94). Bertil Ohlin, carismático líder de los *liberalerna*, acuñaría precisamente el término *Democracia de Harpsund* (*Harpsundsdemokrati*) para referirse despectivamente a este periodo

Paradójicamente, el reformismo pragmático y el corporativismo típicos del Modelo Sueco, en lugar de concebirse como elementos básicos de una determinada ideología, tienden a ser considerados como pruebas de la *falta de ideología de la socialdemocracia sueca* (TILTON, 1991: v-vii). Creemos, sin embargo, que esta consideración no sólo es un error grave, sino una interpretación interesada. Sin entrar en matices, podemos dar tres razones básicas⁶⁹⁰:

- En primer lugar, y por obvio que parezca, no podemos olvidar nunca que la aparente falta de ideología es, *siempre y bajo cualquier circunstancia*, una ideología en sí misma⁶⁹¹.
- En segundo lugar, porque ningún fenómeno social, económico o político puede ser comprendido sobre la base del simple análisis de hechos sin atender al marco ideológico en el que tienen lugar, puesto que es en su seno en el que encuentran estímulo, rechazo o indiferencia y sobre el que se van construyendo sus relatos explicativos y la interpretación de estos relatos (TILTON, 1991: vi).
- Y en tercer lugar, porque la socialdemocracia sueca ha mantenido una línea política definida a lo largo de su historia que no ha venido marcada únicamente por el entorno. Esta línea, si bien ha ido cambiando con el tiempo, es perfectamente identificable y puede diferenciarse del resto de formaciones políticas suecas (TILTON, 1991: 40).

Uno de los principales teóricos y políticos socialdemócratas de la historia del SAP, *Ernst Wigforss*, defendía el carácter socialista del pragmatismo reformista de la socialdemocracia sueca afirmando que se trata de una estrategia que pretende alcanzar sucesivas “utopías provisionales”. Con este concepto hace referencia a la necesidad de ir planteando modelos deseables de sociedad que sirvan de base para la crítica del sistema imperante en cada momento y que, al mismo tiempo, vayan adaptándose a los logros alcanzados y a las posibilidades abiertas gracias a ellos. Así, en lugar de levantar una construcción teórica perfecta, petrificada e inamovible como meta ideal, *Wigforss* defiende la constante revisión de las metas y los objetivos en atención a la constante evolución de la sociedad (TILTON, 1991: 44-45). Esta visión era ampliamente compartida por *Per Albin Hansson*, quien defendió en todo momento la continua adaptación de los objetivos, los métodos y las alianzas con otras fuerzas políticas, económicas o sociales según el devenir de los tiempos (TILTON, 1991: 141-142).

La lectura de estos postulados puede alimentar la ilusión de que configuran una especie de solución intermedia que permitiría combinar una estrategia de implantación del socialismo a largo plazo con las tácticas pragmáticas necesarias que eviten la violencia entre clases y

de marcada cooperación corporativista entre el gobierno, el gran capital y los sindicatos a espaldas del *Riksdag* (ERIXON, 1997b: 38-39; LANE, 1991: 77; PONTUSSON, 1992: 52, n. 7; TILTON, 1991: 184). En todo caso, la manía sueca de formar comisiones gubernamentales y parlamentarias plurales para estudiar las posibilidades e hipotéticas consecuencias de cualquier decisión política de cierta importancia es proverbial, como puede verse a lo largo de toda nuestra investigación.

⁶⁹⁰Una interesante obra sobre el papel del pragmatismo en la ideología de la socialdemocracia sueca es HECLO Y MADSEN, 1987.

⁶⁹¹Esta evidencia no se ve afectada de ninguna manera por las recurrentes pamplinas propagandísticas que, en todas las épocas históricas, han tratado de dar argumentos a las clases dominantes para convencer a las clases dominadas de la inevitabilidad y conveniencia del modo de producción y el régimen político y social de turno.

las escisiones dentro del movimiento obrero, de modo que garantizan la mejora acumulativa del bienestar de los ciudadanos mientras perdura el capitalismo. Algo así como una suerte de “reforma permanente”, por oponerla a la famosa tesis trotskista (TROTSKI, 1929). Sin embargo, en nuestra opinión, y a la luz del más de medio siglo de gobiernos que atesora el SAP, se trata de un paradigma que se ha demostrado falso —cuando no hipócrita—, por cuanto ninguna de las “utopías provisionales” ha pasado de ser más que una nueva versión de capitalismo intervenido, sin que se haya avistado ni de lejos la abolición de este modo de producción.

V.1.2 DIMENSIONES Y ELEMENTOS

El programa político y económico al que se suele llamar *Modelo Sueco* presenta, a nuestro modo de ver, dos dimensiones distintas y complementarias que se traducen en sendos elementos: la *dimensión política*, que se materializa en el concepto de *Folkhem*, traducible como “hogar o casa del Pueblo”; y la *dimensión económica*, que cristaliza en el llamado *Funktions-socialism*, es decir, “socialismo funcional”.

V.1.2.1 FOLKHEM

“La base del hogar es la unión y el sentimiento común. El buen hogar no reconoce a nadie como privilegiado o como desfavorecido; no conoce favoritos ni hijastros. Allí, nadie mira por encima a nadie, nadie trata de aprovecharse del otro y el más fuerte no anula ni expolia al más débil. En la igualdad del buen hogar, la consideración, la cooperación y la ayuda mutua prevalecen. Aplicado al gran hogar del pueblo y de los ciudadanos, esto significaría el derrumbe de las barreras que actualmente dividen a los ciudadanos entre privilegiados y desfavorecidos, entre dominantes y dependientes, entre ricos y pobres, opulentos e indigentes, saqueados y saqueadores.”

Per Albin Hansson⁶⁹².

La idea del *Folkhem*, aunque concebida originalmente por la derecha nacionalista sueca como crítica al capitalismo liberal que destruyera los valores tradicionales del país⁶⁹³ (BERMAN, 2006: 163-164), corresponde a un proyecto político liderado por los dos grandes exponentes de la socialdemocracia en sus inicios como tendencia política dominante: el ministro de Finanzas *Ernst Wigforss* y, sobre todo, el primer ministro *Per Albin Hansson* (BERMAN, 2006: 173; ESPING-ANDERSEN, 1985: 86, 203; TILTON, 1991: 126). Tras ellos, sería continuado y profun-

⁶⁹²Citado en BERMAN, 2006: 163, en TILTON, 1991: 126-127 y en TILTON, 1992: 411 (a partir de todos ellos, *trad. doc.*)

⁶⁹³Aunque no se trata de una cuestión que podamos abordar en una tesis como la nuestra, hay que destacar que este comentario sobre el origen del concepto de *Folkhem* no es baladí. Su apropiación y adaptación en beneficio de la socialdemocracia por parte de *Hansson* es un ejemplo más de una larga lista de símbolos, ideas y concepciones culturales, históricas, míticas y nacionalistas que este político sueco supo hacer asociar al público con el socialismo reformista del SAP, como, por ejemplo, la bandera, la monarquía o el parlamentarismo (TILTON, 1991: 142-143).

dizado por *Tage Erlander* y *Olof Palme* hasta los últimos años setenta, momento en el que el proyecto socialdemócrata dejaría de definirse a partir de este concepto para tomar una línea económica más próxima al socioliberalismo⁶⁹⁴ (SJÖBERG, 2005: 110).

El concepto de *Folkhem* define una política diseñada para lograr una mayor justicia social manteniendo o fomentando el funcionamiento adecuado del sistema capitalista, con la pretensión de mejorar la situación de los menos favorecidos y procurar un equilibrio más igualitario entre todos los ciudadanos (FELLMAN ET AL., 2008: 45; THERBORN, 1978: 281). Este objetivo se plantea desde una visión armónica de la sociedad, en la que se asume una perspectiva que no niega la explotación de clase propia del modo de producción capitalista, sino que pretende gestionarla con mayor eficiencia y equidad. Por eso suele decirse que se asienta en una concepción *multiclasista* de la sociedad⁶⁹⁵.

La intención es diseñar y llevar a cabo una política *para los ciudadanos*, no exclusivamente *para la clase trabajadora* (BERGSTRÖM, 1992: 132; BERMAN, 2006: 157, 195), con la intención de alcanzar la democracia en todos los ámbitos y lograr la “liberación del pueblo de la dictadura capitalista”⁶⁹⁶. Por lo tanto, no pretende, en ningún caso, “apoyar y ayudar a la clase trabajadora a costa de las demás”⁶⁹⁷, sino incluir en ese proyecto a obreros, agricultores, empleados, pymes, etc. (TILTON, 1991: 134-135).

Su desarrollo se basa en un amplio y ambicioso sistema de Seguridad Social cuyo principal arquitecto, el ministro de Asuntos Sociales *Gustav Möller*⁶⁹⁸, pretendía convertir en un derecho universal⁶⁹⁹ (ESPING-ANDERSEN, 1992: 45; TILTON, 1991: 116). Esta filosofía sería más tar-

⁶⁹⁴El carácter socioliberal del SAP a partir de la segunda mitad de los setenta puede apreciarse en uno de sus documentos programáticos más importantes de finales del siglo XX: *Framtid för Sverige* (“El futuro de Suecia”) (ANDERSSON, 2006: 113-114; TILTON, 1991: 236). Este texto casi fundacional fue acordado por algunos de los que se convertirían en líderes de la facción de derechas del SAP en los ochenta y noventa (la llamada *Kanslihusögern*). Entre ellos, destacaron el primer ministro *Ingvar Carlsson* (1986-91 y 1994-96), los ministros de Finanzas *Kjell-Olof Feldt* (1983-90) y *Erik Åsbrink* (1990-91, 1996-99; actual asesor de Goldman Sachs) o el influyente economista *Klas Eklund*. Este programa se aprobó en la conferencia política de 1981 y ejemplariza el cambio de rumbo que los *socialdemokraterna* darían hacia el socioliberalismo en las décadas siguientes, tras la llamada *Guerra de las Rosas* (*Rosornas krig*) que enfrentaría en el seno del partido a esta ala derechista del SAP con la más apegada a la tradición socialdemócrata, defendida en su momento por el secretario general de la LO, *Stig Malm* (BERGSTRÖM, 1992: 161-162; ERIXON, 2010: 692; LANE, 1991: 41; PONTUSSON, 1994: 35; RYNER, 2002: 149; TILTON, 1991: 238; TILTON, 1992: 414; ÅMARK, 1992: 87). *Feldt*, uno de los más conspicuos representantes de esta tendencia socioliberal del SAP a partir de los ochenta, dijo explícitamente en cierta ocasión que el objetivo de la nueva política económica socialdemócrata debía ser “aumentar la cuota de los beneficios en el producto nacional a costa de los salarios” (BUENDÍA, 2011: 226). Puede leerse un clarificador resumen de su posicionamiento ante el papel del capital, el Estado y el mercado en la economía sueca en CANOVA, 1994: 37-38 y en TILTON, 1991: 243-247.

⁶⁹⁵BERMAN, 2006: 152-159; ESPING-ANDERSEN, 1992: 42; GILL, 1989: 42; GUSTAFSSON, 1995; MISGELD, MOLIN Y ÅMARK, 1992: xxiii; RYNER, 2002: 66.

⁶⁹⁶Cita del propio *Hansson* en KORPI, 1978: 85 y en TILTON, 1991: 138 (en ambos, *trad. doc.*)

⁶⁹⁷Palabras de *Hansson* citadas en BERMAN, 2006: 172; *trad. doc.*

⁶⁹⁸Quien ya habló del *Estado del bienestar* y sus obligaciones de protección social para con la ciudadanía antes que *Beveridge*. Concretamente en *Trygghet och säkerhet åt sveriges folk! Ett socialdemokratiskt program inför valen* (“¡Seguridad para el pueblo sueco! Un programa socialdemócrata para las elecciones”), texto esencial firmado por *Möller* en 1928, (ESPING-ANDERSEN, 1992: 45; MISGELD, MOLIN Y ÅMARK, 1992: 45, 471; TILTON, 1991: 113, 288).

⁶⁹⁹En realidad, los logros de *Möller* no fueron los que pretendía. Tanto la LO, imbuida en la filosofía de la cooperación de clase con la SAF por medio de la negociación colectiva centralizada, como el propio SAP, en cuyas filas despuntaban irrefrenablemente las figuras más señeras de los futuros gabinetes *Erlander*, fueron frontalmente contrarias a muchas de sus medidas de socialización (SWENSON, 2002: 273-274). La presión de ambos lados y la frustración por no poder llevar adelante su proyecto acabaría llevando a *Möller* a dimitir en 1951 (§IV.5.3.2).

de descrita y matizada magistralmente por *Alva y Gunnar Myrdal* en su obra seminal *Kris i befolkningsfrågan* (*Crisis en la cuestión de la población*) de 1934⁷⁰⁰, que acabaría siendo la guía teórica general de la agenda reformista del gabinete *Hansson* (HORT, 2014: 214; MAGNUSSON, 2002: 241; THERBORN, 1992: 4; TILTON, 1991: 12, 147). En realidad, la influencia del pensamiento y, en menor medida, la acción política del matrimonio *Myrdal* sobre la socialdemocracia sueca no se limita a estas cuestiones, sino que abarca innumerables ámbitos y aspectos de su desarrollo con enorme autoridad⁷⁰¹.

La idea de *Folkhem* hace referencia al logro de la *democracia real*, una suerte de pseudo o cuasisocialismo en el marco del capitalismo que, según el propio *Hansson*, se alcanzaría a través de tres etapas sucesivas⁷⁰²:

- (1) *Democracia política*. Supone la participación plena, libre y responsable de cada ciudadano en la toma de aquellas decisiones que afecten al ámbito público mediante la elección de representantes. El elemento esencial de esta fase es el *sufragio universal*, hito alcanzado por el SAP en colaboración con los liberales en 1918/21 (§IV.4.3.2)
- (2) *Democracia social*. Exige el acceso de todos los ciudadanos a la satisfacción de determinadas necesidades insuficientemente cubiertas por la iniciativa privada con cargo a la responsabilidad colectiva del Estado. Su perfeccionamiento se ha alcanzado parcialmente gracias al desarrollo del amplio *Estado del bienestar* sueco a partir de los años treinta.
- (3) *Democracia económica*⁷⁰³. Con su implantación, los ciudadanos tendrían acceso equitativo tanto a la toma de decisiones en el marco empresarial como, sobre todo, a la propiedad de los medios de producción y al fruto de su actividad. A pesar de quedar claramente reflejada como objetivo programático en los textos de referencia del SAP en los años veinte (§V.1.2.2), esta dimensión de la democracia no ha entrado a formar parte de forma más o menos seria en el programa socialdemócrata hasta la década de los setenta, fecha en la que se implantaron una serie de leyes laborales tendentes a una mayor cogestión (§IV.5.3.3) y se planteó un ambicioso proyecto de fondos salariales de inversión (§V.6.1).

Comencemos por la democracia política, después instauremos la democracia social y, a continuación, llegará la hora de la democracia económica. *Palme, 1976*.

⁷⁰⁰Esta obra no fue nunca traducida a otros idiomas. Sin embargo, en 1941 *Alva Myrdal* publicaría una suerte de versión en inglés modificada, actualizada y ampliada: MYRDAL, A., 1941.

⁷⁰¹Se puede encontrar un interesante repaso del pensamiento y la obra de los *Myrdal* y de su relevancia en la formación de la ideología de la socialdemocracia en TILTON, 1991: 145-165.

⁷⁰²GILL, 1989: 57; HORT, 2014: 107-109; HÖGFELDT, 2004: 15; KORPI, 1983; MEIDNER, 1994; PONTUSSON, 1984: 86; TILTON, 1991: 4-5.

⁷⁰³Si bien, en aras de una mayor exactitud y rigor, convendría distinguir entre democracia económica e industrial, en este texto asimilamos ambos conceptos al de democracia económica. En todo caso, la distinción vendría dada porque la democracia económica implica la socialización (§V.1.2.2, n. 704) de la propiedad de los medios de producción o, al menos, de la gestión macroeconómica y de los beneficios de la actividad capitalista, mientras que la democracia industrial pone el acento en la participación de los trabajadores en la gestión de las empresas (ESPING-ANDERSEN, 1985: 291; PONTUSSON Y KURUVILLA, 1992: 780). “La reivindicación de democracia industrial se define en la actualidad, al menos en Suecia, como la lucha de los trabajadores por conseguir algún grado de participación en la gestión técnica y económica de las empresas o bien el reconocimiento efectivo de sus puntos de vista e intereses en este sentido.” (WIGFORSS, 1924: 668; trad. doc.).

V.1.2.2 FUNKTIONSSOCIALISM

“No se discutió el poder de la burguesía de disponer de los medios de producción o de los bancos, pero se creó un bienestar extraordinario y una seguridad social para todos los trabajadores como sólo era posible en la especial situación escandinava.”

Wolfgang Abendroth⁷⁰⁴.

La idea de *Folkhem*, de raíces obviamente reformistas y en las antípodas del socialismo marxista, funcionó políticamente, ya que permitió al SAP alcanzar en muy poco tiempo un amplio respaldo social no sólo entre los obreros, sino también en el campesinado, los empleados públicos, los empleados y la pequeña burguesía de los autónomos⁷⁰⁵. De esta manera, el proyecto socialdemócrata sueco se alejaba definitivamente de un socialismo que, en realidad, como modo de producción alternativo al capitalismo, no se puede afirmar que hubiera perseguido nunca. La evidencia más clara de esta senda reformista temprana la encontramos en que el SAP ya había renunciado muy pronto a cualquier pretensión de nacionalización de las *commanding heights of the economy*⁷⁰⁶, como la energía o la banca⁷⁰⁷ (ESPING-ANDERSEN, 1992: 38; JIMÉNEZ BERMEJO, 1969: 106; TILTON, 1991: 6), de la misma manera que nunca llegó a desarrollar seriamente ningún proyecto de economía programada ni en modo alguno persiguió una democracia económica plena (ALTAVILLA, 1967: 23; MAGNUSSON, 2002: 241; MEIDNER, 1994: 63). Es cierto que el primer programa político de 1920 sí abogaba explícitamente por la abolición del capitalismo y su sustitución por el socialismo mediante la nacionalización de los principales sectores de la economía, como la minería, la gran industria, la banca o el transporte (MARTINET, 1979: 77). Y también que el primer gabinete *Branting* formó una comisión sobre democracia industrial presidida por *Wigforss* y otra sobre nacionalizaciones (*Socialise-*

⁷⁰⁴ ABENDROTH, 1965: 79.

⁷⁰⁵ Podría considerarse una de las primeras ocasiones a lo largo de la historia política de Europa en la que un partido de clase se convierte en partido de masas, desarrollando para ello una estrategia típica de *catch-all-party* (según la denominación de *Kirchheimer*), esto es, un proyecto de ampliación de las bases electorales más allá de la clase social que su supuesta ideología pretende defender, con la intención última de lograr el predominio político (MATAS, 2006: 268-269; PRZEWORSKI, 1985: 92). En el caso del SAP, esta característica se hizo más evidente a partir de mediados de los cuarenta, cuando el apoyo a los *socialdemokraterna* y los *kommunisterna* entre los asalariados de cuello blanco, los profesionales liberales, los autónomos y los empleados públicos fue creciendo desde el 20% hasta más del 35% sin que eso supusiera una pérdida de votos entre la clase trabajadora industrial, que mantuvo su preferencia electoral de izquierdas por encima del 70% (CASTLES, 1978: 105-118; HORT, 2014: 96, 205; PRZEWORSKI, 1985: 126). Esta capacidad para captar nuevas clases y segmentos sociales sin perder la identidad y el atractivo electoral entre los votantes originales ha sido una de las mayores virtudes del SAP y, desde luego, una impugnación empírica de la típica teoría de *trade-off* según la cual la ampliación de bases en los partidos socialdemócratas conlleva la pérdida de apoyos entre los obreros industriales (*ibidem*: 123-134). Esta característica está muy relacionada con la homogeneidad étnica, lingüística y cultural que comentábamos a propósito de los inicios del movimiento obrero (§IV.4.2.3c) y con la fortaleza del sindicalismo sueco y su conexión con el SAP (§IV.4.3.3).

⁷⁰⁶ Frase de *Lenin* en la que hace referencia a los sectores estratégicos de la economía, como la banca, la energía, el comercio exterior, los transportes o la industria pesada, que se mantuvieron en manos del Estado durante la aplicación de la Nueva Política Económica en la URSS (LENIN, 1926: vol. 36, pp. 585-587).

⁷⁰⁷ “Al contrario que muchos otros Estados socialdemócratas y dirigistas, Suecia se ha abstenido de nacionalizar ninguna de las industrias decisivas de la economía (con la excepción del transporte y las infraestructuras públicas)” (HARVEY, 2005: 112; trad. *doc.*).

ringsnämnden) en los primeros años veinte⁷⁰⁸. Sin embargo, todo atisbo de socialización o nacionalización⁷⁰⁹ de la economía desaparecería por completo del horizonte en los treinta⁷¹⁰.

De hecho, ni siquiera las paradójicas y relativamente numerosas nacionalizaciones que se vio forzada a hacer la coalición burguesa de 1976-82 ante la amenaza de quiebras a consecuencia de la crisis económica (§IV.5.3.3, n. 669) supusieron un cambio cuantitativo en el predominio absoluto de la propiedad privada de los medios de producción, ya que más del 90% de la industria y el comercio ha seguido en manos del capital privado⁷¹¹. En realidad, las nacionalizaciones ni forman parte necesariamente de una política socialdemócrata, como demuestra el caso sueco, ni tampoco son exclusivas de la socialdemocracia, como demuestran los casos francés e italiano tras la Segunda Guerra Mundial (LICHTHEIM, 1970: 425-426). Así, el Estado sueco nunca ha sido propietario más que de algunas industrias y servicios públicos nada distintos de los de cualquier otro país capitalista europeo con gobiernos mucho más liberales o conservadores, aunque con sus peculiaridades sectoriales y sociales, claro está. En las décadas de los sesenta y setenta, el Estado era propietario total o parcial de la sanidad y la educación públicas, el agua, el correo y las telecomunicaciones, el ferrocarril, algunas líneas de autobús, parte de la aerolínea de bandera (SAS), la televisión y la radio públicas, las farmacias⁷¹², el monopolio del tabaco⁷¹³, las principales minas del norte del país⁷¹⁴, parte de la siderurgia⁷¹⁵, los astilleros⁷¹⁶, parte de la industria maderera⁷¹⁷, una fracción de la industria hidroeléctrica, la venta minorista de alcohol (*Systembolaget*) y, obviamente, el Banco Central

⁷⁰⁸BERGSTRÖM, 1992: 134-136; ESPING-ANDERSEN, 1990: 29, n. 5; MISGELD, MOLIN Y ÅMARK, 1992: XXIII; PONTUSSON, 1992: 40; PRZEWORSKI, 1985: 45; WIGFORSS, 1924: 668-670.

⁷⁰⁹En general, la *socialización* hace referencia a la entrega de la propiedad de las empresas a sus trabajadores en forma de cooperativas, sociedades laborales, etc., mientras que la *nacionalización* supone su apropiación por parte del Estado (PRZEWORSKI, 1985: 46). La distinción entre ambos conceptos en sueco es ligeramente distinta, ya que la nacionalización (*förstatligande*) implica la apropiación estatal, mientras que la socialización (*socialisering*) se refiere a una suerte de control público de carácter amplio, ya sea a través del Estado o, más bien, de los sindicatos, sin que conlleve necesariamente un cambio de titularidad, de manera que es posible la socialización sin la nacionalización (TILTON, 1991: 6, n. 2).

⁷¹⁰ARNAUD, 1971: 47; BERGSTRÖM, 1992: 132-137; PFAFF Y WIKHÄLL, 1971: 151-154; PONTUSSON, 1994: 25; WIGFORSS, 1924: 669-670. De hecho, tanto *Tage Erlander* como *Olof Palme* (y, por supuesto, *Kjell-Olof Feldt* y el resto de la *kanslihusögern*) siempre mostraron una actitud poco entusiasta, cuando no de abierto rechazo, hacia las nacionalizaciones (TILTON, 1992: 422).

⁷¹¹FRY, 1979: 21; HEILBRONER, 1980: 3; MYRDAL, H-G, 1980: 14; MYRDAL, H-G, 1981: 320; PONTUSSON, 1984: 84; PONTUSSON, 1992: 2; TILTON, 1991: 6.

⁷¹²Bajo la denominación de *Apoteket*, este sector fue monopolio estatal de 1970 a 2009.

⁷¹³El *Tobaksmonopolet*, instaurado en 1915 y abolido en los sesenta.

⁷¹⁴Sobre todo, la de Kiruna, que es la mina de mineral de hierro subterráneo más grande y productiva del mundo. Este yacimiento pertenece a la empresa *Luossavaara-Kiirunavaara Aktiebolag (LKAB)*, plenamente estatal desde 1957/1976.

⁷¹⁵La principal siderurgia del país, la *Norrbottens Järnverk Aktiebolag (NJA)* de Luleå, en el extremo septentrional del golfo de Botnia, fue pública de 1940 a 1976.

⁷¹⁶Caso de los de *Karlskrona*, que siempre fueron estatales, así como los de *Uddevalle*, *Götaaverken*, *Eriksbergs* y *Kockums*, todos ellos nacionalizados en los setenta. El Estado acabaría formando en 1977 un conglomerado público a partir de estas empresas, *Svensk Varv*, cuya finalidad última no fue otra que el total desmantelamiento de todos los astilleros suecos, misión que concluiría a finales de los ochenta (PONTUSSON, 1992: 140).

⁷¹⁷La *Aktiebolaget Statens Skogsindustrier (ASSI)*, industria maderera del Estado, se fundó en 1941 y se mantuvo íntegramente bajo propiedad pública hasta los primeros noventa, en que pasó a constituirse como sociedad anónima y se trató de privatizar, aunque sin éxito.

(*Riksbank*), así como algunas cajas de ahorro y cooperativas de crédito (JIMÉNEZ BERMEJO, 1969: 106-108; PFAFF Y WIKHÄLL, 1971: 21, 99-100).

Por lo tanto, en lugar de las nacionalizaciones, la socialdemocracia sueca desarrolló el *Funktionssocialism*⁷¹⁸, cuyo objetivo era el control y la planificación de la economía por parte del Estado para conseguir niveles óptimos de producción y acumulación combinados con una distribución aceptable de ingresos entre la clase trabajadora. Para ello, fue fundamental la distinción que hiciera Wigforss entre la *propiedad pública de los medios de producción* y la *planificación económica*. La primera sólo sería necesaria en los casos en que la empresa privada fuera incapaz de procurar el máximo nivel de producción posible a partir de desarrollo tecnológico vigente y el pleno empleo de la fuerza de trabajo y los medios de producción (BERGSTRÖM, 1992: 148; LO, 1953: 25), mientras que la segunda, siendo imprescindible para garantizar el óptimo funcionamiento de la economía, resulta perfectamente factible sin necesidad de nacionalizar los medios de producción⁷¹⁹ (BERMAN, 2006: 169; TILTON, 1991: 60-62).

Así pues, el *Funktionssocialism* aboga por la planificación económica (*planhushållning*), pero no por la vía de la propiedad pública de los medios de producción⁷²⁰, sino mediante la regulación —sobre todo, en construcción, agricultura y finanzas— y la política fiscal (MAGNUSSON, 2002: 248; PONTUSSON, 1992: 11, 37-56; TILTON, 1991: 61). La intención sería lograr el bienestar social y paliar las crisis propias de la economía capitalista a partir de la aceptación del capitalismo como mecanismo de producción y distribución con una intervención estatal suficiente que garantizara un mínimo de estabilidad y equidad (HÖGFELDT, 2004: 31; MEIDNER, 1994: 63).

En conjunto, podríamos dividir el recorrido histórico del *Funktionssocialism* a lo largo del periodo de análisis en dos grandes etapas⁷²¹:

- (1) Una primera fase que abarcaría los años treinta, cuarenta y primeros cincuenta en la que el SAP apostaría por una suerte de keynesianismo *avant la lettre*⁷²². Esta línea clásica, basada en una política económica expansiva enfocada al estímulo de la demanda interna y el logro del pleno empleo, se impondría durante los gabinetes *Hansson* y el primer gobierno

⁷¹⁸El término *Funktionssocialism* fue acuñado por Gunnar Adler-Karlsson, teórico destacado de la socialdemocracia sueca, en su obra *Funktionssocialism: ett alternativ till kommunism och kapitalism* (“Socialismo funcional: una alternativa entre el comunismo y el capitalismo”), de 1967, donde resume las características y justificaciones básicas de este concepto (BERMAN, 2006: 184; PONTUSSON, 1984: 70; TILTON, 1991: 173, 254).

⁷¹⁹En palabras del propio Wigforss: “Debería ser posible liderar al producción y mantener su crecimiento a través de otros medios distintos a la socialización de la propiedad corporativa.” (BERGSTRÖM, 1992: 149).

⁷²⁰Un texto esencial para comprender el grado y las razones del alejamiento del SAP de la idea de las nacionalizaciones es *Socialismen inför verkligheten* (“El socialismo ante la realidad”), obra de referencia entre los *socialdemokraterna* durante décadas. Su autor, Nils Karleby, defiende un postulado próximo al socialismo de mercado y, aunque es bastante desconocido fuera de Suecia, ha sido una figura de enorme ascendiente entre los principales líderes del SAP, sobre todo, Erlander (BERMAN, 2006: 168-169; ESPING-ANDERSEN, 1985: 152; TILTON, 1991: 70-86, 173).

⁷²¹Esta división cronológica es parecida a la que propone Esping-Andersen (1985: 228), aunque no igual.

⁷²²ARNAUD, 1971: 24-25; BERMAN, 2006: 169; CASTLES, 1978: 25; ERIXON, 2005: 17; PRZEWORSKI, 1985: 48; TILTON, 1991: 46, 162-163, 264-265.

Erlander (Tabla G) de la mano de *Wigforss* y de los desarrollos teóricos de *Gunnar Myrdal*, ambos cimentados en los postulados teóricos pioneros de la *Escuela de Estocolmo*⁷²³.

- (2) Una segunda fase que iría desde mediados de los cincuenta hasta 1983, punto final de nuestro periodo de análisis. En esta etapa, un SAP renovado de la mano de *Erlander* y *Sträng* y, más tarde, de *Palme* (Tabla G), asumirían ampliamente los postulados del modelo Rehn-Meidner, de manera que se pondría en marcha una política salarial solidaria en un marco de negociación colectiva centralizada sobre la base de una ambiciosa política activa de empleo y en paralelo a estrategias restrictivas de política fiscal y monetaria (§V).

El *Funktionssocialism*, tal y como funcionaría en la segunda fase, se estructura alrededor de dos vías de política económica complementarias entre sí y diseñadas específicamente para una economía pequeña y abierta como la sueca (GILL, 1989: 45; LANE, 1991: 14):

- Por un lado, una estrategia de estímulo de la productividad y la competitividad del capital sueco en un marco de pleno empleo sujeto a un escenario de inflación controlada basado en una política salarial de contención salarial y reducción de la desigualdad retributiva y en una ambiciosa política activa de empleo en paralelo a una dinámica de elevadas tasas de formación de capital y de estímulo del cambio técnico. Dicha estrategia fue conocida como modelo *Rehn-Meidner* (MEIDNER, 1994: 68) y la desarrollaremos con todo detalle a partir del siguiente epígrafe.
- Por otra parte, una *política fiscal sistemáticamente restrictiva* con tributos elevados, énfasis en los impuestos indirectos y una notable progresividad en los directos diseñada para construir un sistema de Seguridad Social, de servicios públicos y de transferencias que elevarían notablemente el salario indirecto y diferido con el fin de alcanzar un cierto nivel de desmercantilización del bienestar material de la población (ESPING-ANDERSEN, 1990), al tiempo que garantizaría una demanda agregada contenida pensada para controlar la inflación⁷²⁴. Esta estrategia permitiría, además, a través de la consecución de una senda de superávit público (*Gráfica 49*), un mayor peso del ahorro en manos del Estado a costa del de

⁷²³Sin entrar en matices generacionales, podemos decir que los economistas más destacados de la Escuela de Estocolmo fueron *Gustav Cassel*, *Knut Wicksell*, *Eli Heckscher*, *Erik Lindahl*, *Bertil Ohlin* y *Gunnar Myrdal*. Los dos últimos fueron galardonados con el “Nobel” de Economía en 1977 y 1974, respectivamente. Sus aportaciones a la teoría y la práctica económica y sus desarrollos en la línea del keynesianismo antes de *Keynes* fueron muy notables (LINDBECK, 1975: 82; LUNDBERG, 1985: 6; MAGNUSSON, 2002: 197), aunque en dos líneas distintas: una que podríamos calificar de izquierda reformista o socialdemócrata, en la que incluiríamos a *Wicksell* y *Myrdal*, y otra de derechas o liberal, en la que estarían *Cassel*, *Heckscher* y *Ohlin* (GILL, 1989: 44; HORT, 2014: 54-56, 59-61, 69-70;). Puede leerse una reflexión interesante sobre la relación entre *Keynes* y la Escuela de Estocolmo en GUSTAFSSON, 1973. Una referencia monográfica accesible sobre esta escuela de pensamiento económico es JONUNG, 1991. Sobre el lugar que la Escuela de Estocolmo ocupa en la historia del pensamiento económico en Suecia: SANDELIN, 1991. Y sobre los desarrollos teóricos de los años veinte y treinta de los que bebió la mal llamada “revolución keynesiana”, se puede recurrir a LAIDLER, 1999.

En cualquier caso, lo realmente único de esta escuela de pensamiento no fue tanto su originalidad, ya que coincidía en varios de sus planteamientos con los primeros trabajos de *Keynes* o, incluso, con las teorías de *Kalecki* (HARRISON, 1978: 137, 158). Lo verdaderamente importante es que los planteamientos fueron inmediatamente aceptados y puestos en práctica por la socialdemocracia sueca de la mano de *Wigforss*, algo que no ocurriría en otros países donde también se estaba desarrollando este tipo de teorías económicas, como el Reino Unido (LUNDBERG, 1985: 6; BERGSTRÖM, 1992: 143).

⁷²⁴ANXO Y NIKLASSON, 2006: 381; ERIXON, 2000: 13-14, 2005: 2, 4; MARTIN, 1984: 289; MEIDNER, 1994: 64; REHN, 1989: 13, 30; SILVERMAN, 1998: 70.

capitales y particulares, lo que posibilitaría una política industrial y de empleo más ambiciosa y una fuente de inversión de enorme valor como mecanismo anticíclico en situaciones de desaceleración o crisis (ERIXON, 2000: 17-18, 38). El objetivo final era favorecer un nivel de beneficios controlado que no fuera tan alto como para hacer peligrar la contención de precios ni tan bajo como para frenar la acumulación de capital (BUENDÍA, 2011: 53). Este conjunto de medidas iría acompañado de también una *política monetaria relativamente restrictiva* en línea con el objetivo antiinflacionista, tan fundamental en una economía exportadora como la sueca⁷²⁵ (REHN, 1987: 68). La previsible insuficiencia de demanda interna que estas políticas restrictivas podrían ocasionar sería compensada por una demanda exterior potente desde los países centrales atendida por un sector exportador cuya competencia se vería fortalecida tanto por la política de ingresos y de empleo como, en su caso, por devaluaciones puntuales (STEPHENS, 1995: 9).

Como ya comentamos, en nuestra tesis, aunque hacemos referencia a diversos aspectos fundamentales de la cuestión, renunciamos explícitamente al estudio detallado de las políticas fiscal y monetaria durante el periodo de análisis con la intención de centrar nuestros esfuerzos en el modelo Rehn-Meidner, núcleo fundamental de todo el Modelo Sueco⁷²⁶.

V.2 EL MODELO REHN-MEIDNER

Los análisis políticos, sociales y económicos del Modelo Sueco suelen centrarse en aspectos como las políticas de protección social, los servicios públicos, la igualdad distributiva, el consenso social y político, la competitividad, la productividad o el pleno empleo. En todos ellos, Suecia ha destacado durante los años cincuenta, sesenta y setenta como uno de los países más avanzados del mundo. Sin embargo, ninguno de estos elementos resulta distinto en este país de lo que han sido en otras economías capitalistas más que en el grado de desarrollo alcanzado, por lo que no resultan evidentes sus diferencias con el llamado modelo escandinavo o, incluso, de un hipotético modelo europeo de capitalismo intervenido por el Estado. No obstante, existe un componente indudablemente único que distingue la gestión del capitalismo sueco en este periodo y que permitió combinar de una forma original el pleno empleo con

⁷²⁵No obstante la claridad y racionalidad del carácter restrictivo de las políticas fiscal y monetaria que el modelo Rehn-Meidner aconsejaba, estas directrices no siempre fueron aplicadas con rigor por los distintos gobiernos, sino que siguió una cierta tendencia de altibajos según la coyuntura económica y política (REHN, 1985: 79-80).

⁷²⁶Esta exclusión de la política fiscal es imprescindible para poder acotar nuestra investigación y resulta similar a la que plantea, por ejemplo, *Lennart Erixon* en su exhaustivo estudio del modelo Rehn-Meidner (ERIXON, 2000: 9-10). En todo caso, hay diversos textos que ofrecen amplios análisis de la evolución de la política fiscal, sus componentes y sus efectos redistributivos (BUENDÍA, 2011; STEINMO, 2010). No está de más, en todo caso, recordar que, en realidad, durante el periodo de vigencia del modelo Rehn-Meidner, la política fiscal en Suecia, tan exigente con las rentas del trabajo como benévola con las del capital, si bien ha potenciado la disminución de la dispersión en los salarios, ha hecho que las transferencias y servicios públicos ofrecidos por el Estado a los trabajadores hayan sido financiados prácticamente en su totalidad por los impuestos y cotizaciones recaudados a la clase trabajadora, de manera que el llamado Estado del bienestar ha sido pagado por los propios trabajadores (SHAIKH, 2003: 538, 543-44). Otros autores llegan incluso a afirmar que la política fiscal no sólo no ha reducido la diferencia de ingresos entre clases sociales, sino que ha favorecido el trasvase neto de renta del trabajo al capital (STEINMO, 2010: 42).

la contención de precios, el fomento del crecimiento y la igualdad distributiva: el *modelo Rehn-Meidner* (ERIXON, 2005: 65; ERIXON, 2010: 677).

El modelo Rehn-Meidner⁷²⁷ es un paquete integral de medidas económicas en el ámbito de las políticas de empleo e ingresos. Su nombre se debe a sus autores principales, *Gösta Rehn*⁷²⁸ y *Rudolf Meidner*⁷²⁹, economistas principales del Departamento de Investigación de la LO⁷³⁰. El argumentario fundamental fue formulado en un informe escrito por *Rehn* y presentado en el congreso de la LO de 1951 bajo el título *Sindicatos y pleno empleo*⁷³¹, y también en un texto posterior redactado por *Meidner* llamado *Expansión Económica y cambio estructural*⁷³² que sería aprobado en el congreso de 1961. Los contenidos de estos textos, estructurados y madurados desde finales de los cuarenta⁷³³, no constituían un modelo cerrado y completo en sí mismo, ni tampoco fueron siempre seguidos al pie de la letra por los gobiernos y agentes económicos (ERIXON, 2005: 3). Sin embargo, sí proponían una alternativa coherente y directa a la clásica política fiscal expansiva de estímulo de la demanda pensada para garantizar el pleno empleo a costa de elevadas tasas de inflación (REHN, 1989: 33-35; RYNER, 2002: 82). Así, el modelo Rehn-Meidner trataba de ofrecer una alternativa para impedir la implantación de ciertas estrategias condenadas al fracaso, como la contención salarial gestionada por los propios sindicatos (MARTIN, 1984: 287-88), el control directo de precios por parte del gobierno (REHN, 1989: 28-29) o las políticas de congelación salarial que el gabinete de *Erlander*, como primer ministro, y *Per Edvin Sköld*, como ministro de Finanzas, habían impuesto

⁷²⁷Sobre los orígenes de este término y la debatible justeza de su fama: TOFT, 2003: 573-575.

⁷²⁸*Gösta Rehn* (1913-1996) trabajó como economista en el Departamento de Investigación de la LO de 1943 a 1959, después estuvo en el ministerio de Finanzas, en la OCDE y, por último, fue profesor y director del Instituto Sueco de Investigación Social de la Universidad de Estocolmo (SOFI). Suele ser considerado como el autor intelectual teórico del modelo Rehn-Meidner. Se puede consultar una breve biografía suya en ERIXON, 1997a.

⁷²⁹*Rudolf Meidner* (1914-2005), nacido en Alemania y asilado en Suecia como refugiado político desde 1938, desempeñó de 1945 a 1966 el puesto de economista jefe del Departamento de Investigación de la LO para después dirigir el Instituto Sueco de Investigaciones Laborales de 1966 a 1971, tras lo que trabajó en diversos organismos y universidades (MEIDNER, 1980: 368-369). Habitualmente se destaca su faceta como artífice político y divulgador del modelo Rehn-Meidner (BLACKBURN, 2005a).

⁷³⁰Este departamento constituyó durante muchos años el laboratorio de ideas más avanzado hacia la izquierda de la socialdemocracia y el sindicalismo reformista suecos, sobre todo, en las décadas de los cincuenta y sesenta (PONTUSSON, 1994: 50). Su plantilla permanente estaba formada por científicos sociales del más alto nivel, entre los que destacaban, además de *Rehn* y *Meidner*, *Nils Kellgren*, *Arne Herniksson*, *Tord Ekström*, *Per Holmberg*, *Claes-Erik Odhner* o *Erik Petterson* (TILTON, 1991: 194). A partir de los primeros ochenta, sin embargo, el cambio de tendencia ideológica del SAP hacia la derecha también se haría notar en este aspecto, de manera que la rama más liberal de los *socialdemokraterna* formó su propio *think tank*, en el que la figura predominante era la de *Kjell-Olof Feldt* (§IV.4.3.4, n. 516; §V.1.2.1, n. 695; y Tabla G) y donde la aversión al Plan Meidner y al Departamento de Investigación de la LO y la debilidad por las tesis socioliberales era evidente (CANOVA, 1994: 37).

⁷³¹Este informe, titulado originalmente *Fackföreningsrörelsen och den fulla sysselsättningen*, está disponible íntegramente en su versión traducida al inglés (LO, 1953) y puede leerse un resumen en castellano en REHN, 1989: 215-250. Hemos utilizado ambas obras en nuestras referencias y citas.

⁷³²Este texto, originalmente titulado *Samordnad näringspolitik*, está disponible en inglés bajo el título *Economic Expansion and Structural Change*, versión que hemos empleado en nuestra investigación (LO, 1961). Se puede leer un resumen comentado en castellano en MARTIN, 1984: 312-319.

⁷³³De hecho, los mimbres principales del modelo ya estaban presentes en el artículo que *Rehn* publicó en la revista *Tiden* en 1948 con el título *Economisk Politik vid Full Sysselsättning* (Política económica en pleno empleo) (ESPING-ANDERSEN, 1985: 229, n. 33).

desde finales de los cuarenta (§IV.5.3.2) y que tan graves consecuencias estaban teniendo para los asalariados y las relaciones del SAP con los sindicatos⁷³⁴.

El modelo Rehn-Meidner no fue aceptado inmediatamente por los *socialdemokraterna* y los debates sobre su idoneidad fueron una constante durante la primera mitad de los años cincuenta, tanto en el seno del partido como en el propio gobierno, ya que la coalición con el Partido Agrario de 1951 a 1957 suponía un grave obstáculo, puesto que esta formación se oponía al incremento del gasto en políticas de empleo. Finalmente, fue en el congreso extraordinario conjunto de la LO y el SAP de 1955 cuando el primer ministro, *Tage Erlander*, se decantó definitivamente por su aceptación plena, decisión que se vería confirmada por la sustitución en ese mismo año como ministro de Finanzas de *Per Edvin Sköld*, keynesiano a la antigua usanza claramente contrario al informe de 1951, por *Gunnar Sträng*, antiguo sindicalista y defensor del modelo⁷³⁵ (§IV.5.3.1, n. 632) (*Tabla G*).

Por su parte, la aceptación de las líneas generales del modelo fue prácticamente unánime en las filas de la SAF, puesto que el estímulo que la dinámica resultante generaría para la acumulación y la contención salarial resultaban indudablemente funcionales para el capital, como iremos viendo. No obstante, la más absoluta discreción y la ausencia de cualquier tipo de aprobación que pudiera hacer sentir extraños a los sindicatos o a los propios trabajadores fueron la norma en el seno de la patronal (SWENSON, 2002: 123-127).

La política salarial solidaria es el núcleo esencial del Modelo Sueco y un elemento de primer orden en la evolución del capitalismo de este país durante buena parte del siglo XX (RYNER, 2002: 85), por lo que su análisis constituye el objetivo último de nuestra investigación. Sin embargo, como ya decíamos (§I.6), no nos detendremos en el estudio de sus fundamentos teóricos, tarea que en sí misma exigiría una investigación completa⁷³⁶, sino que nos centraremos en tratar de explicar su caracterización general, sus orígenes, su funcionamiento, sus efectos y su desaparición.

⁷³⁴BREHMER Y BRADFORD, 1974: 104-106; GILL, 1989: 13; LINDBECK, 1975: 37-49; REHN, 1989: 11; TILTON, 1991: 195; ÅMARK, 1992: 81.

⁷³⁵ERIXON, 2005: 19, n. 18; MARTIN, 1984: 300-301; PONTUSSON, 1992: 64-65; RYNER, 2002: 84. Asimismo, otro defensor del modelo, *Bertil Ohlsson*, fue nombrado director general de la AMS. Además, *Arne Geijer*, anterior secretario general del Sindicato de Trabajadores del Metal e inicialmente contrario a la propuesta, fue elegido presidente de la LO y acabaría erigiéndose en uno de sus máximos abanderados. El éxito durante su mandato (1965-73) a la hora de pulir las diferencias entre los sindicatos de trabajadores menos cualificados y los de los mejor pagados y el control de los menos inclinados a asumir las exigencias de la política salarial solidaria fue esencial en la implantación del modelo Rehn-Meidner (PONTUSSON, 1992: 65, n. 4).

⁷³⁶Se pueden repasar los fundamentos teóricos del modelo con detalle en ERIXON, 2011. No obstante, basta con leer un solo párrafo del texto fundacional del modelo para advertir las raíces teóricas neoclásicas que informan sus concepciones fundamentales y la la total irresponsabilidad que se otorga a los beneficios y a las empresas a la hora de explicar el fenómeno de la inflación:

“Es un hecho generalmente aceptado que el incremento total del salario real en un país no puede, en el largo plazo, diferir apreciablemente del aumento de la producción industrial en su conjunto. [...] Se pueden aumentar los salarios reales de grupos concretos de trabajadores más rápido que la productividad, pero a costa de ralentizar, al mismo tiempo., el ritmo de aumento del ingreso real de otros grupos. La política salarial puede, por lo tanto, ser utilizada para aumentar los salarios; pero si los salarios de todos los trabajadores aumentan más rápido que la productividad, entonces los precios están condenados a subir. Una tendencia inflacionaria derivada de esta situación debería ser evitada en lo posible, porque perturba la economía y perjudica la productividad.”(LO, 1953: 34-36).

V.2.1 CARACTERIZACIÓN GENERAL: OBJETIVOS Y PILARES

V.2.1.1 OBJETIVOS DEL MODELO REHN-MEIDNER

La intención del modelo Rehn-Meidner era lograr la *eficiencia económica*, es decir, la optimización del proceso de explotación y acumulación. Para ello, sus autores llegaron a la conclusión de que las políticas fiscal y monetaria propuestas por el paradigma keynesiano habitual no eran recomendables por las consecuencias que el estímulo a la demanda agregada tiene sobre la inflación y los salarios (ERIXON, 2000: 11). Así, abogaron por una estrategia de política económica restrictiva combinada con medidas indirectas de corte corporativista de contención salarial en el marco de una amplia y sistemática política activa de empleo, lo que serviría en su conjunto para estimular la productividad y la competitividad del capital, sobre todo el exportador, en un escenario de baja inflación y pleno empleo (ERIXON, 2005: 7; TILTON, 1991: 198; ÖHMAN, 1974: 22).

El objetivo final de maximizar la competitividad se lograría mediante cuatro objetivos instrumentales: (1) pleno empleo, (2) contención salarial, (3) cambio técnico acelerado, y (4) tasas elevadas de formación de capital⁷³⁷.

(1) Las ventajas económica del *pleno empleo* que ya describimos (§II.3.11) favorecen el crecimiento económico y la acumulación dentro del marco capitalista. Pero no fue esta la única razón por la que se convirtió, al mismo tiempo, en la condición *sine qua non*, el *leitmotiv* y la *raison d'être* de la socialdemocracia sueca⁷³⁸. Primero, porque el pleno empleo fue la principal promesa del SAP a los ciudadanos, por lo que su consecución explica la hegemonía de la socialdemocracia y el predominio político del partido durante tantas décadas (LEFOURNIER, 1981: 9). Segundo, porque, en tanto en cuanto ha sido una promesa cumplida durante más de cuarenta años, se ha erigido como el elemento fundamental de la identidad de la socialdemocracia sueca y su principal atractivo para los votantes. Y, tercero, porque ha sido precisamente la incapacidad de los *socialdemokraterna* para mantener esta promesa y justificar esta imagen a partir de los noventa lo que ha degradado profundamente tanto su dominio político como, sobre todo, la supremacía ideológica socialdemócrata⁷³⁹.

Como veremos, el pleno empleo se logró gracias a un ambicioso conjunto de *políticas activas de empleo* de un alcance desconocido en Europa que permitieron corregir en gran

⁷³⁷Clasificación basada, parcialmente en la de VARTIAINEN, 1998: 24-25.

⁷³⁸Rehn califica el pleno empleo como “una especie de religión estatal” en Suecia (REHN, 1989: 10), un representante de la patronal lo define como el *motto* de todos los partidos políticos durante el periodo de análisis (ALBÅGE, 1986: 109) y Pontusson lo define como el “eje central” de la hegemonía socialdemócrata (PONTUSSON, 1984: 70).

⁷³⁹Como puede observarse en la *Gráficas 80-81* y en los datos posteriores de desempleo disponibles, por ejemplo, en AMECO, la tasa de paro en Suecia se ha situado sistemáticamente por debajo del 3% desde el final de la Segunda Guerra Mundial hasta 1981 (REHN, 1989: 16) y, después, desde 1985 hasta 1990, coincidiendo, por tanto, con los gobiernos del SAP hasta el segundo gabinete *Carlsson*. La gravísima crisis económica de los primeros noventa en Suecia agravó el paro hasta cifras insólitas muy próximas al 10% e inauguró una nueva etapa histórica en el país caracterizada por el abandono del pleno empleo como objetivo principal de la política económica, tanto por el SAP como por el Partido Conservador, que gobernaría el país en coalición de 1991 a 1994 y de 2006 a 2014.

medida las ineficiencias de los mercados laborales a la hora de distribuir a la fuerza de trabajo y el déficit crónico de demanda que suele generar la dinámica de acumulación, aunque lo más destacado sería una estrategia de empleo público masivo que absorbería enormes contingentes de mano de obra durante años. Y todo ello, sin necesidad de implementar costosas políticas fiscales expansivas que, además, podrían poner contra las cuerdas la estabilidad de precios (REHN, 1989: 25).

(2) A pesar de todas sus ventajas, la consecución del pleno empleo es un enorme peligro para la tasa de plusvalor y de ganancia, puesto que facilita el aumento del salario real y, sobre todo, del relativo (§II.3.11). Además, mejora el poder de negociación y conflicto de la clase trabajadora, lo que supone un riesgo para el monopolio del poder económico del capital. De ahí que el pleno empleo, para tener un éxito duradero sin perjudicar la competitividad, debe combinarse con la sujeción de los salarios y la garantía del absoluto control corporativo de los medios de producción. El modelo Rehn-Meidner exigía, por lo tanto, la *contención salarial*, eufemísticamente llamada “control de la inflación” (ESPING-ANDERSEN, 1992: 51), algo que se logró mediante una *política salarial solidaria* concebida para inhibir los incrementos de salario mediante un mecanismo de represión de los niveles más altos de la escala retributiva. Y el dominio del capital sobre los medios de producción se garantizó, por su parte, mediante el establecimiento de un compromiso duradero de corte corporativista entre la patronal y la central sindical a través de la implantación de un sistema de *negociación colectiva centralizada* que blindaba la propiedad capitalista y su monopolio de la gestión económica, además de hacer posible la política salarial solidaria.

(3) y (4) El *cambio técnico* y la *formación de capital* fueron espoleados por la propia política salarial solidaria que acabamos de comentar. Como veremos después (§V.4.4), las subidas salariales en los tramos retributivos más bajos y la contención de los más altos crearon una dinámica competitiva acelerada que obligó a los capitales menos eficientes a reconvertir sus procesos y plantillas, mientras que las compañías más productivas se encontraron una fuente extraordinaria de beneficios y, por lo tanto, de capital, que, por la vía de la reinversión, favorecería la renovación y la innovación tecnológica.

Por otra parte, los mecanismos de formación de capital gestionados por el Estado y estructurados a través de los *Investeringsfonder* creados en 1938 fueron potenciados notablemente a partir de 1955, lo que supondría un estímulo añadido a esta política⁷⁴⁰

⁷⁴⁰Estos fondos, aprobados por el SAP en 1938 a petición de la Federación de Industrias de Suecia y ampliamente reformados en 1955, eran de adscripción voluntaria por parte de las empresas. Su funcionamiento a partir de la reforma consistía básicamente en que las compañías participantes podían ingresar hasta el 40% de sus beneficios en estos fondos de inversión IF (límite que se subiría hasta el 50% con la reforma de 1979 implementada por el gobierno burgués). El 40% de la cantidad ingresada quedaba automáticamente depositada en una cuenta bloqueada y sin remuneración del *Riksbank*. De este modo, el conjunto del capital comprometido quedaba libre de impuestos mientras permaneciera sin utilizar y, además, cualquier proyecto de inversión financiado con estos fondos permitía acceder a una desgravación del 10% en el Impuesto de Sociedades. No obstante, la utilización de estos fondos requería la autorización del Estado, lo que suponía una valiosa herramienta a la hora de canalizar la inversión hacia ciertos sectores y actividades. Estas facilidades hicieron que el número de empresas adscritas a estos fondos pasara de 640 a más de 12.000 entre 1956 y 1979 y que los fondos comprometidos supusieran nada menos que el

(§IV.5.3.1) . Lo mismo ocurriría con el sistema ATP de fondos suplementarios del sistema público de pensiones iniciado a partir de la legislación aprobada en 1959 que ya comentamos⁷⁴¹ (§IV.5.3.2). Además, y como adición tardía, la incorporación de los fondos salariales de inversión al modelo, aun en su versión desvirtuada, favoreció una mayor formación de capital gracias a un mecanismo de carácter impositivo que permitió la creación de varios fondos alimentados con transferencias tanto de los asalariados como del capital (§V.6.2). Este triple sistema estructurado a través de los fondos de inversión IF, los fondos de pensiones AP y, en mucha menor medida, los fondos salariales de inversión resultó indudablemente funcional para la acumulación, no tanto como mecanismo de control corporativista del destino o la estructura de la inversión, sino más bien como palanca de estímulo anticíclico para la formación de capital (PONTUSSON, 1992: 12-13, 58). A partir de los setenta, sin embargo, la importancia de estos tres mecanismos en la dinámica de ahorro e inversión disminuyó notablemente (*ibídem*: 98).

V.2.1.2 PILARES DEL MODELO REHN-MEIDNER

Los objetivos planteados se trataron de alcanzar mediante el modelo Rehn-Meidner, que propugna un proyecto de política de empleo e ingresos basado en *cuatro grandes pilares*:

- (1) La negociación colectiva centralizada.
- (2) La política salarial solidaria.
- (3) La política activa de empleo.
- (4) Los fondos salariales de inversión.

En realidad, no vamos a hablar de un único modelo Rehn-Meidner, sino que distinguiremos un *modelo restringido*, que incluirá los tres primeros pilares, y un *modelo ampliado*, que agregará el cuarto. Tanto por razones cronológicas como conceptuales, consideramos que los fondos salariales de inversión —que entraron a formar parte del modelo veinte años después del inicio de su aplicación y, además, suponen una ruptura con el mismo en muchos aspectos— constituyen una ampliación (o profundización) del modelo más allá de sus premisas originales⁷⁴² (VARTIAINEN, 1998: 27).

3,2% del PIB en los sesenta y el 2,1% en los setenta (BUENDÍA, 2011: 46, 53-54, 79; ESPING-ANDERSEN, 1985: 231; PONTUSSON, 1992: 12, 46, 69-71, 75-79, 113-115).

⁷⁴¹Estos fondos canalizaban el ahorro captado hacia la inversión a través de tres vías fundamentales: préstamos a través de bancos privados por un importe equivalente al 50% de las aportaciones de la empresa solicitante en el año anterior, préstamos directos a empresas públicas y compra directa de bonos (PONTUSSON, 1992: 82; SWENSON, 2002: 291-92). Aunque la prohibición de que los fondos pudieran adquirir acciones o realizar préstamos a las compañías impedía la posibilidad de llevar a cabo una política industrial discrecional, lo cierto es que entre los sectores beneficiados por esta financiación destaca sobremanera la construcción, de forma que los fondos AP resultaron esenciales para sufragar la ambiciosa política de vivienda de los socialdemócratas durante los años sesenta (§IV.5.2.1) (ESPING-ANDERSEN, 1985: 233; PONTUSSON, 1992: 84-85; SWENSON, 2002: 292). En su momento álgido, en los primeros años setenta, los fondos AP gestionaban hasta el 35% de la oferta total de crédito a las empresas (PONTUSSON, 1992: 12, 80).

⁷⁴²El propio *Meidner* afirma algo similar: “Yo no diría que la idea de los fondos de inversión de los asalariados forme parte del Modelo Sueco, sino que es una consecuencia del mismo”. (SILVERMAN, 1998: 78; *trad. doc.*).

V.2.1.3 POLÍTICA FISCAL Y MONETARIA BAJO EL MODELO REHN-MEIDNER

Los autores del modelo insistían en que los pilares descritos debían ir en consonancia con una *política fiscal sistemáticamente restrictiva*, tal y como la planteamos para describir el *Funktionssocialism* (§V.1.2.2). En caso contrario, es obvio que los objetivos planteados, en especial el de la contención salarial y la mejora de la competitividad, se verían seriamente comprometidos. Esto no significa, sin embargo, que el modelo rechace la posibilidad de lanzar políticas anticíclicas en caso de una depresión seria y mantenida que ponga en peligro el pleno empleo, ni tampoco que reniegue de la necesidad de entrar en déficit en ese caso (MEIDNER, REHN *ET AL.*, 1953: 91). Según la interpretación de *Lennart Erixon* —probablemente el autor que, con permiso del economista liberal más reconocido de la Suecia de posguerra, *Erik Lundberg*, ha estudiado con mayor profundidad el diseño y la aplicación del modelo—, *Rehn* no consideraba razonable la implementación sistemática de este tipo de medidas expansivas, sino que sólo contempla su uso en casos excepcionalmente graves (ERIXON, 2000: 19; ERIXON, 2005: 8). De cualquier modo, como ya tuvimos ocasión de comentar, la política fiscal realmente aplicada fue generalmente restrictiva desde los inicios del modelo Rehn-Meidner hasta mediados de los setenta, como demuestran las cifras de deuda y superávit públicos de esos años (*Gráficas 48 y 49*).

Esta relativa ambigüedad en los planteamientos generales también subyace en cierto modo a la *política monetaria*. En principio, y a pesar de que el propio *Rehn* asumiera con anterioridad posiciones más favorables a la expansión monetaria y a una estrategia de dinero barato, la interpretación más coherente indica que el modelo tiende a apostar por una *política monetaria relativamente restrictiva*, aunque puntualmente anticíclica, y solamente expansiva en casos de depresión especialmente severos (ERIXON, 2005: 9). Así lo demuestran claramente tanto la decreciente oferta monetaria lanzada por el *Riksbank* desde los inicios del modelo hasta la década de los ochenta como la evolución de los tipos de interés oficiales (*Gráficas 95 y 96*).

V.2.1.4 FUNDAMENTOS TEÓRICOS BÁSICOS DEL MODELO REHN-MEIDNER

Ya comentamos en su momento que el análisis de los fundamentos teóricos sobre los que se asienta el modelo Rehn-Meidner no iban a ser tratados en profundidad en una investigación de economía aplicada como la que nos ocupa (§I.6). Sin embargo, sí creemos conveniente hacer unos breves comentarios sobre esta cuestión con el fin de aclarar algunos elementos que posteriormente nos serán de utilidad a la hora de verificar las hipótesis planteadas al principio.

En primer lugar, hay que aclarar que el modelo Rehn-Meidner, si bien suele identificarse con una especie de tercera vía a medio camino entre las tesis liberales y las keynesianas para el control de los precios y el estímulo de la productividad y la competitividad, creemos que es más correcto considerar que sus bases teóricas se asemejan más a una variante concreta de

las tesis neoclásicas centradas en la contención salarial y las políticas económicas restrictivas como mecanismos de estímulo de la competitividad (ESPING-ANDERSEN, 1985: 229; LO, 1961: 57-59). Las razones que justifican esta visión son varias. Por un lado, actúa por la vía de la oferta, no de la demanda. Por otro, centra sus esfuerzos en el control de la inflación con el fin de alcanzar la máxima competitividad, para lo que aboga específicamente por la contención salarial general. En tercer lugar, asume los problemas derivados del pleno empleo, no sólo debido al alza potencial de los salarios y los precios, sino también por la supuesta caída de la productividad a la que conducirían el aumento del absentismo y la rotación laboral (LO, 1953: 37-47). Y, por último, desconfía de la capacidad real del Estado para alcanzar el ajuste (*fine-tuning*) que preconizaba la teoría keynesiana, aunque considera necesaria la intervención estatal por la vía de las políticas activas de empleo y, sobre todo, del empleo público masivo (LO, 1961: 139).

No obstante, es cierto que el modelo Rehn-Meidner asume un concepto de la productividad y de sus factores determinantes totalmente distinto al del paradigma liberal y, además, cree posible alcanzar y mantener el pleno empleo sin inflación gracias a las políticas activas de empleo del Estado. Por añadidura, abomina de la desregulación laboral y considera la existencia de sindicatos fuertes, representativos y centralizados como algo del todo imprescindible para garantizar el buen funcionamiento del conjunto del sistema, ya que la política salarial solidaria que constituye su base no sería posible sin ellos. Y, por otra parte, reconoce la necesidad de complementar o estimular la formación de capital por medio del ahorro público.

En resumen, y sin pretender cerrar un debate que nos llevaría lejos del alcance de nuestra investigación, podríamos afirmar que este modelo, si bien proviene del ámbito sindical, hunde sus raíces teóricas relativas a la producción y la distribución de ingresos en los postulados neoclásicos, aunque asumiendo la necesidad de la intervención estatal por la vía de la política activa de empleo y la formación de capital por medio del ahorro público (ERIXON, 2005: 10-12). Por esta razón, no resulta fácil la clasificación teórica estricta del modelo Rehn-Meidner, como demuestran las siguientes afirmaciones contrarias acerca de su naturaleza que mostramos como ejemplos.

[El modelo Rehn-Meidner] fue una brillante aplicación de la teoría económica neoclásica a las necesidades del movimiento obrero. *ESPING-ANDERSEN, 1985: 229.*

La combinación en el modelo Rehn de la gestión de la demanda y de la política de mano de obra puede ser considerada como un segundo tipo o fase de la política keynesiana, que refleja las consecuencias de la posición básica de Keynes en las condiciones de posguerra, muy diferentes a las de la situación de entreguerras en que se había desarrollado inicialmente la política keynesiana. *MARTIN, 1984: 295.*

V.3 LA NEGOCIACIÓN COLECTIVA CENTRALIZADA

V.3.1 CONCEPTO Y ORÍGENES

La negociación colectiva centralizada es una consecuencia lógica de los Acuerdos de Saltsjöbaden de 1938, en los que, a partir de las legislaciones laborales anteriores, capital y trabajo se comprometieron a resolver sus diferencias en relación al mercado laboral y los salarios a través del diálogo institucionalizado e independiente del Estado (§IV.5.2.3.a).

Para comprender la importancia de la negociación colectiva en Suecia, es indispensable reconocer antes lo reducido del acervo legislativo laboral emanado de las instituciones políticas y, por supuesto, las razones que lo explican. En efecto, antes de Saltsjöbaden, sólo ha habido tres avances decisivos en este ámbito: en los mecanismos de mediación y resolución de conflictos (1906 y 1920), en los convenios colectivos y la instauración del Tribunal del Trabajo⁷⁴³ (1928), en los derechos de sindicación y asociación, y en el procedimiento de negociación colectiva (1936) (EDIN Y HOLMLUND, 1995: 310-311; JOHNSTON, 1962: 113-137, 139-144). La explicación de esta relativa escasez normativa puede resumirse en una sola razón: el hecho de que capital y trabajo, por iniciativa del primero y con la aquiescencia de los sucesivos gobiernos, hayan abogado firmemente por resolver sus diferencias y construir un marco de normas al margen del Ejecutivo y del *Riksdag* (BREHMER Y BRADFORD, 1974: 102; JOHNSTON, 1962: 116, 171, 193; SWENSON, 2002: 113). Esta estrategia de corte corporativista ha hecho innecesaria y potencialmente redundante la plasmación legislativa de los derechos y obligaciones de cada parte, puesto que quedaban reconocidos *de facto*, y la estabilidad y firmeza del sistema parecía incuestionable. De este modo, “los convenios colectivos han sido la principal fuente de legislación laboral en Suecia” (*ibídem*: 138), especialmente, en relación a los salarios.

En cualquier caso, las primeras negociaciones de carácter realmente centralizado a nivel nacional y general comenzaron en los años cincuenta, a raíz de la propuesta global de *Rehn y Meidner* de 1951 (§V.2) y tras el fin de la economía semiplanificada de la guerra y el boom económico inmediatamente posterior (§IV.5.1.2). La primera negociación colectiva de este tipo se celebró en 1952, aunque con la reticencia de la LO, un marcado carácter experimental y sin continuidad en los años siguientes⁷⁴⁴. Fue a partir de 1956, tras las difíciles rondas nego-

⁷⁴³El *Tribunal del Trabajo* (*Arbetsdomstolen*) es la única institución jurídica de Suecia encargada de las disputas laborales. Su creación fue sancionada en la Ley de 1928 y comenzó a funcionar en 1929 (HAUG, 2004: 8; LO, 1953: 10). Ha sufrido varias modificaciones parciales relativas, sobre todo, al número y naturaleza de sus miembros, al aceptar a representantes no sólo del gobierno, de la SAF y de la LO, sino también de la TCO (1947), de los empleados públicos (1966) y de la SACO (1992), así como a otras cuestiones organizativas y de procedimiento (1974 y 1977). Su funcionamiento no es muy distinto al de una típica corte de arbitraje, aunque de última instancia, por lo que suele ser bastante más rápido y operativo que los tribunales laborales al uso en otros países. En cualquier caso, su inclinación por la defensa de los derechos de las empresas ante las reclamaciones o las acciones de protesta o conflicto de los trabajadores ha sido más que evidente desde sus inicios, como lo demuestra el hecho de que una de sus primeras acciones fuera precisamente dotar de rango de ley el contenido del célebre *artículo 32* de la SAF (§IV.4.2.3.e, n. 458; FRY, 1979: 7; 16). Puede leerse más información sobre el origen, la composición y las funciones de este Tribunal en JOHNSTON, 1962: 154-163 y en www.arbetsdomstolen.se.

⁷⁴⁴ALEXOPOULOS Y COHEN, 2003: 332; EDIN Y TOPEL, 1997: 158; JOHNSTON, 1958: 220-223; JOHNSTON, 1962: 281-282; MARTIN, 1984: 300 SWENSON, 2002: 127.

ciadoras de 1953, 54 y 55 y en paralelo a la disolución de la coalición del SAP con el Partido Agrario y la asunción plena del modelo Rehn-Meidner por parte de *Erlander* (§V.2), cuando la centralización se hizo efectiva y duradera hasta 1983. El promotor de esta iniciativa no fue la LO, sino la SAF, que veía en la negociación colectiva centralizada e independiente del gobierno la mejor herramienta para conseguir la contención salarial que necesitaban las grandes empresas exportadoras que dominaban en el seno de la patronal, con el fin de mantener ritmos adecuados de productividad ante la competencia de los mercados exteriores⁷⁴⁵.

La negociación colectiva centralizada implantada en Suecia se basa en la actuación estratégica del *trabajo*, representado básicamente por la LO, y el *capital*, encarnado en la SAF, en un marco de carácter marcadamente corporativista. Cada uno de ellos optaría por las posturas siguientes (ARNAUD, 1971: 18):

- El *trabajo* se plantea como objetivo el equilibrio entre dos metas contradictorias: una, a corto plazo, de carácter económico, y otra, a largo plazo, de índole política. La primera busca incrementar al máximo el salario real y mejorar las condiciones laborales, mientras que la segunda pretendería, al menos en teoría, la abolición de la explotación capitalista.
- Por su parte, el *capital* se propone conseguir el equilibrio entre los beneficios que la negociación colectiva centralizada le suponen en el corto plazo derivados de la contención salarial y la paz social (§V.4.4) y los problemas que le puede acarrear en el largo plazo a causa del incremento del poder de los sindicatos y su consecuente aumento de las exigencias salariales o relacionadas con la propiedad de los medios de producción o el poder de gestión.

El marco de la negociación colectiva centralizada no supone, por lo tanto, ningún cambio esencial en la estructura de poder ni en la lógica de funcionamiento del sistema. El capital encuentra un nuevo espacio de explotación y acumulación bajo nuevas condiciones que procuran optimizar la productividad y mantener la estabilidad social sin cuestionar el *statu quo*, mientras que el trabajo se limita a replantear su posición relativa frente al capital con el objetivo de mejorar sus condiciones de trabajo y su situación material. El resultado ha sido en ocasiones definido como un escenario de *trade-off* en el que los trabajadores moderan sus reivindicaciones salariales y, a cambio, el capital garantiza elevadas tasas de inversión que favorezcan el crecimiento, la acumulación y el pleno empleo (STEPHENS, 1995: 9).

V.3.2 FUNCIONAMIENTO DE LA NEGOCIACIÓN COLECTIVA CENTRALIZADA

En el proceso de negociación colectiva, tal y como se desarrolló en Suecia durante la vigencia del modelo Rehn-Meidner, existen tres agentes: dos *activos* (sindicatos, como representantes del trabajo, y la patronal, como mandatario del capital) y uno *pasivo* (el Estado)⁷⁴⁶.

⁷⁴⁵ARNAUD, 1971: 39; EDIN Y HOLMLUND, 1995: 311, 191; EDIN Y TOPEL, 1997: 158; ERIXON, 2005: 20; HIBBS Y LOCKING, 2000: 758-759; JOHNSTON, 1962: 282-291; ÅMARK, 1992: 82.

⁷⁴⁶BREHMER Y BRADFORD, 1974: 115-119; HORT, 2014: 210; JOHNSTON, 1962: 260-275; MYRDAL, H-G, 1981: 320; REHN, 1989: 215; REHN Y VIKLUND, 1987: 7; WALLERSTEIN Y GOLDEN, 2000: 118

Los dos activos tratarán de obtener los mejores resultados posibles a partir de su poder relativo, su situación de partida y sus expectativas, mientras que el tercero se limitará a observar el proceso y, en su caso, a tratar de que llegue a buen puerto a través de la *mediación*⁷⁴⁷, aunque renunciando a tener ninguna capacidad real de decisión, coerción o intervención directa (ALBÅGE, 1986: 116). Esta situación responde a la convicción generalmente asentada en Suecia, tanto en los sindicatos como las empresas, de que las cuestiones salariales deben determinarse “mediante convenios negociados por organizaciones independientes, sin interferencia del gobierno” (REHN, 1989: 215).

Hay pocos países donde el principio de no intervención del Estado en los asuntos de los sindicatos esté tan arraigado como en Suecia. En ningún otro tipo [sic] se han hecho tantos esfuerzos deliberados, y con tanto éxito, por garantizar la libertad de negociación entre las partes en el mercado de trabajo, y por mantener así el principio de libertad sindical. [...] Se puede afirmar [...] que el movimiento sindical rechaza, como norma, la intervención del Estado en la política salarial. REHN, 1989: 230-231.

Este escenario de negociación colectiva centralizada a dos bandas fue responsable prácticamente en exclusiva de la determinación de los *salarios directos*, ámbito del que el poder político se inhibió casi totalmente. Por lo tanto, la evolución y estructura salariales fueron decantándose en forma de convenios colectivos y no de normas legislativas. Esta característica, unida al compromiso de la LO con la reducción de las desigualdades salariales, permitió a los trabajadores lograr mejores resultados en los tramos salariales más bajos que bajo una regulación estándar. De ahí que en Suecia no haya habido nunca un *salario mínimo interprofesional*, ya que se entiende que la cuestión salarial es un ámbito restringido a la negociación colectiva y no una responsabilidad del Estado⁷⁴⁸ (§II.3.6.7.b) (AHLBERG Y BRUUN, 2005: 117; HAMARK Y THÖRNQVIST, 2013; SKEDINGER, 2008: 3).

Por el contrario, todas las cuestiones extrasalariales relacionadas con el trabajo, tanto en la esfera de las condiciones laborales (seguridad, jornada, vacaciones, formación...) como en la de las prestaciones sociales y el salario diferido (pensiones, paro, coberturas ante enfermedad o accidente...) y la de las estrategias de estímulo del empleo por la vía de la oferta y la de-

⁷⁴⁷El *mediador* (*medling*) es un experto independiente propuesto por el Estado cuya misión es facilitar la resolución de las dificultades y desencuentros entre las dos partes involucradas en el proceso de negociación colectiva con el fin de posibilitar el convenio. Su existencia comienza con la Ley de 1906, con la que se funda la *Agencia de Mediación* (*Förlikningsmannaexpeditionen*), institución que en sus primeras tres décadas de existencia permitió al Estado una intervención directa y vinculante en las relaciones laborales (KORPI, 1978: 96-97). Sin embargo, a partir de 1938, este organismo adquirió una nueva identidad, mayor autonomía y una capacidad distinta, de manera que durante el periodo de vigencia de la negociación colectiva centralizada característica del modelo Rehn-Meidner, los mediadores de la Agencia eran requeridos normalmente por las partes involucradas con la misión de analizar la situación, suavizar las controversias y, finalmente, presentar una propuesta concreta de conciliación, sin contar para ello con ningún tipo de poder legal para imponer soluciones, sino con la autoridad que les confería su reconocida experiencia (LESTER, 1957: 396; REHN Y VIKLUND, 1987: 7, 8). Su intervención resultó ser imprescindible en muchos sectores (JOHNSTON, 1962: 269-275; www.medlingsinstitutet.se).

En 2000, la Agencia de Mediación fue sustituida por el *Instituto de Mediación* (*Medlingsinstitutet*), con mayores competencias negociadoras derivadas de la desaparición del modelo Rehn-Meidner y también con nuevas responsabilidades relativas a la elaboración de estadísticas e informes.

⁷⁴⁸A pesar de que, curiosamente, el salario mínimo fuera una idea defendida con entusiasmo por el mismísimo *Branting* durante años (TILTON, 1991: 35).

manda (movilidad geográfica, formación, empleo público...), fueron responsabilidad del Gobierno y el Parlamento, de modo que se fueron desarrollando en forma de leyes (ANXO Y NIKLASSON, 2006: 382, n. 5; JOHNSTON, 1962: 29; LESTER, 1957: 396).

El proceso completo de negociación colectiva funciona en *tres niveles* distintos⁷⁴⁹:

- (1) *Negociación centralizada* para todos los sectores entre las cúpulas de la confederación sindical, LO⁷⁵⁰, y de la patronal, SAF. El resultado es un acuerdo-marco único (*ramavtal*) para toda la economía que, si bien no resulta legalmente vinculante, sí funciona como base para la firma de los acuerdos en niveles inferiores.
- (2) *Negociación industrial* de aplicación sectorial específica entre los sindicatos y las patronales de cada rama de actividad sobre la base del acuerdo-marco previo. El resultado es la firma de acuerdos concretos y específicos para cada rubro.
- (3) *Negociación local* de ámbito empresarial entre los sindicatos y las empresas o conjuntos de empresas. Se trata de la adaptación final de los acuerdos industriales a cada centro de trabajo de la mano de los representantes de los trabajadores y de los empresarios. Este tercer y último nivel de negociación suele dar lugar al fenómeno del *deslizamiento salarial* (§V.4.4.1.a).

Los dieciséis convenios alcanzados a través de esta negociación centralizada en tres niveles desde 1956 hasta 1983 han sido habitualmente de carácter anual o bienal (y excepcionalmente, trienal), y siempre con fecha explícita de caducidad, lo que obliga a las partes a retomar las conversaciones periódicamente (EDIN Y HOLMLUND, 1995: 312; HIBBS, 1990: 63). El proceso de negociación suele ser largo y complejo, lo que obliga en muchas ocasiones a recurrir a la mediación del Estado (§V.3.2, n. 748). Sin embargo, la estructura del proceso y sus mecanismos de funcionamiento se han ido consolidando firmemente con el tiempo, lo que ha permitido alcanzar una dinámica de normalización casi absoluta⁷⁵¹.

Las obligaciones y derechos resultantes de los convenios colectivos alcanzados mediante la negociación colectiva no son de aplicación inmediata para todos los trabajadores de la misma categoría laboral, puesto que en Suecia, al igual que en países como Alemania, Noruega o Dinamarca, no se aplica el principio *erga omnes*, a diferencia de lo que ocurre, por ejemplo,

⁷⁴⁹AHLBERG Y BRUUN, 2005: 118-120; ALEXOPOULOS Y COHEN, 2003: 332; GALENSON, 1998: 24; HIBBS, 1990: ; 62-63; HIBBS Y LOCKING, 1995: 107; IVERSEN Y PONTUSSON, 2000: 4; LESTER, 1957: 389; REHN Y VIKLUND, 1987: 10-11; TILTON, 1991: 206; VARTIAINEN, 1998: 25; WALLERSTEIN Y GOLDEN, 2000: 115.

⁷⁵⁰Las otras dos confederaciones sindicales, TCO y SACO, nunca han participado regularmente como actores independientes en el máximo nivel del proceso de negociación centralizada, aunque es cierto que la primera estuvo en la negociación de 1956 junto a la LO (MARTIN, 1984: 302). No obstante, ambas organizaciones han formado desde 1973 una suerte de cártel sindical de empleados de cuello blanco del sector privado, la llamada Federación de Empleados de la Industria y los Servicios (*Privattjänstemannakartellen*, PTK), constituido exclusivamente para actuar en niveles inferiores de la negociación (*ibidem*: 343). En el mismo sentido, y desde que en 1965 se les reconociera el derecho a la negociación colectiva, diversos sindicatos de trabajadores públicos se han unido en otro cártel sindical con objetivos similares, el Consejo de Negociación de Empleados Públicos (*Offentliganställdas Förhandlingsråd*, OFR) (AHLBERG Y BRUUN, 2005: 119; www.ptk.se; www.ofr.se).

⁷⁵¹ARNAUD, 1971: 37, 39; HORT, 2014: 210; JOHNSTON, 1962: 265, 270-272; LESTER, 1957: 393. Se pueden seguir los detalles del procedimiento estándar de gestación o actualización de un convenio colectivo y las fechas aproximadas de cada una de sus fases en JOHNSTON, 1962: 264-275.

en España o también en Finlandia, que se separa así de lo que es habitual en Escandinavia (COMISIÓN CONSULTIVA NACIONAL DE CONVENIOS COLECTIVOS, 2004). Sin embargo, en la práctica, no se trata de una impugnación radical del principio de extensión general automática, puesto que la inmensa mayoría de los trabajadores están cubiertos, al menos, por las coberturas y derechos mínimos fundamentales que sancionan los convenios colectivos a través de diversos mecanismos, ya sean de carácter normativo o determinados por los principios y la costumbre (AHLBERG Y BRUUN, 2005: 121-123).

V.4 LA POLÍTICA SALARIAL SOLIDARIA

V.4.1 CONCEPTO Y OBJETIVOS DE LA POLÍTICA SALARIAL SOLIDARIA

La política salarial solidaria⁷⁵² (*solidarisk lönepolitik*) es el pilar central del modelo Rehn-Meidner, por lo que merece un tratamiento especialmente detallado en nuestra investigación. Veamos en qué consiste y cuáles son sus objetivos y funciones.

El concepto de política salarial solidaria comenzó a surgir con fuerza a partir del congreso de la LO de 1936, en el que el sindicato más poderoso de la confederación, el de los trabajadores del metal, propuso la construcción de un mecanismo para hacer converger los salarios⁷⁵³ (HIBBS, 1990: 19; HIBBS Y LOCKING, 2000: 758; TILTON, 1991: 191-192). Desde estos primeros momentos, la SAF mostró un notable interés por apoyar el proyecto (JOHNSTON, 1958: 222; SWENSON, 2002: 10, 19-20), algo que, como veremos después, fue primordial para la puesta en práctica del mismo. Sobre esta base, las rondas de negociación colectiva celebradas entre cada sindicato y cada patronal desde mediados de los años cuarenta hasta mediados de los cincuenta iniciaron una etapa de mayor crecimiento de los salarios más bajos en comparación con los más altos, lo que permitió una primera, aunque descoordinada, tendencia a la disminución de los diferenciales (JOHNSTON, 1962: 279-281). La verdadera política salarial solidaria vendría de la mano de la negociación colectiva centralizada, ya a partir de 1956.

En pocas palabras, la política salarial solidaria tiene dos grandes objetivos intermedios, la *igualación y la contención salarial*, y una gran meta final, el fomento de la *acumulación* mediante la mejora de la *productividad*⁷⁵⁴. El primer objetivo intermedio pretende una reducción de las desigualdades en los salarios percibidos por los distintos trabajadores, de modo que actúa únicamente dentro del ámbito de la clase trabajadora. El segundo busca la moderación del ritmo de crecimiento de los salarios o, en su caso, su estancamiento, con el fin de favorecer la explotación y la acumulación mediante un mayor trasvase de ingresos del capital al trabajo. Por lo tanto, afecta a la dinámica entre las dos clases sociales (SWENSON Y PONTUSSON,

⁷⁵²El término “política salarial solidaria” fue popularizado por *Albin Lind*, economista de la LO, en un texto de 1938. Desde entonces, se ha venido utilizando como denominación habitual en todos los ámbitos (SWENSON, 2002: 118, 121). Sin embargo, como afirma el propio *Meidner* en una entrevista, esta política no recibió esta denominación en sus orígenes, sino la de “socialista” (SILVERMAN, 1998: 76-77).

⁷⁵³Unos salarios que, por otra parte, ya eran menos desiguales entre niveles de capacitación y especialización en Suecia que en otros países (THERBORN, 1992: 9).

⁷⁵⁴De ahí que el Modelo Sueco se definiera a veces como “la política de la productividad” (RYNER, 2002: 60-61).

2000: 80). Como luego veremos, estos dos objetivos intermedios estimulan la productividad y la competitividad por diversas vías (§V.4.4).

Los dos objetivos intermedios y la meta final pueden analizarse a través de siete hitos más concretos a los que permitirían acceder: tres destinados a mejorar las condiciones de la clase trabajadora y cuatro favorables para el capital y para la dinámica de acumulación.

Los tres objetivos específicos para la *clase trabajadora* eran⁷⁵⁵:

- (1) *Lograr que el salario fuera determinado según el tipo de trabajo y la cualificación necesaria para llevarlo a cabo*, no de la rentabilidad de la empresa o el sector, su tamaño o su localización⁷⁵⁶. Es decir, aplicar el principio de “a igual trabajo, igual salario”, que respondería a un criterio de justicia, no sólo de equidad⁷⁵⁷.
- (2) *Disminuir las diferencias salariales entre los distintos trabajos*, aunque sin llegar a su eliminación, circunstancia incoherente con la propia esencia del salario como valor de la fuerza de trabajo (§II.3.8.1) y con la búsqueda de una mayor productividad laboral. En especial, se atiende a la reducción de diferencias entre sexos, grupos de edad y localizaciones geográficas. Gracias a ello, se lograría una aproximación al objetivo más general de alcanzar una mayor equidad en la distribución de los ingresos dentro de la clase trabajadora, algo independiente de cualquier criterio de mérito o justicia⁷⁵⁸. Responde parcialmente al principio de “igual salario para todos los trabajos” (HIBBS, 1990: 20).
- (3) *Fortalecer el grado de cohesión de clase de los trabajadores* con el fin de incrementar su poder de negociación frente al capital. Este hito depende de la consecución de los dos objetivos anteriores, ya que ambos ayudarían a reducir la competencia entre los trabajadores en el mercado laboral, lo que supondría un importante avance hacia la construcción de una mayor conciencia de clase⁷⁵⁹ (ALBRECHT Y DEUTSCH, 2002: 73).

Además de estos objetivos, existían otros cuatro de carácter funcional para el proceso de explotación y acumulación de la *economía capitalista* y, por lo tanto, para las *empresas más competitivas*. Son los siguientes⁷⁶⁰:

- (1) *Contención salarial*. El estancamiento de los salarios más altos dará lugar a una contención de los salarios globales, como enseguida veremos (§V.4.4.8), lo que beneficia el creci-

⁷⁵⁵Seguimos parcialmente a GUSTAFSSON, 1995; HIBBS, 1990; HIBBS Y LOCKING, 1995 y 2000; LINDBECK, 1997; LUNDBERG, 1985; MEIDNER, 1994; MOENE Y WALLERSTEIN, 1995.

⁷⁵⁶FLANAGAN, 1987: 131; HORT, 2014: 211; MEIDNER, 1980: 350; PONTUSSON, 1994: 26.

⁷⁵⁷GALENSON, 1998: 51; GILL, 1989: 46; HIBBS, 1990: 19; HIBBS Y LOCKING, 2000: 762; REHN, 1989: 238-239; RYNER, 2002: 82; TILTON, 1991: 200.

⁷⁵⁸Además, esta tendencia hacia una mayor igualdad en el propio proceso de construcción de los ingresos dentro de la esfera de la producción facilita la estrategia de redistribución del Estado en la esfera de la circulación, disminuyendo la exigencia y urgencia de mayor progresividad en tributos y transferencias (ESPING-ANDERSEN, 1992: 52).

⁷⁵⁹A pesar de ello, la posibilidad inversa, esto es, que la reducción del diferencial de salarios a costa de la contención de los sueldos más elevados conduzca a un debilitamiento de la cohesión de clase por el desacuerdo de los más cualificados con esta política, es más que evidente, como veremos (MOENE Y WALLERSTEIN, 1995: 82).

⁷⁶⁰Aunque nuestra clasificación es distinta, todos estos objetivos son reconocidos por los propios Meidner y Rehn (MOENE Y WALLERSTEIN, 1995: 82). También son analizados, por ejemplo, en ALEXOPOULOS Y COHEN, 2003.

miento de la tasa de plusvalor y explica la entusiasta adhesión del capital a esta propuesta de negociación colectiva centralizada (GALENSON, 1998: 24).

- (2) *Beneficios extraordinarios, aceleración de la acumulación y el cambio técnico, mayor competitividad y mayor competencia.* Como comprobaremos con detalle (§V.4.4.2; §V.4.4.3), la peculiar dinámica de contención salarial promovida por el modelo Rehn-Meidner hará que las compañías con plantillas más baratas sean expulsadas del mercado y que las que abonen mayores retribuciones puedan disfrutar de beneficios extraordinarios con los que podrán realimentar más rápidamente el proceso de acumulación y el cambio técnico (BOSWORTH Y RIVLIN, 1987: 5; RAMASWAMY, 1994: 37-38). La competencia se tensará (§V.4.4.5) y las empresas supervivientes mejorarán su competitividad (§V.4.4.4), tanto en el mercado interno como, sobre todo, en los mercados exteriores, que son de enorme importancia en una economía pequeña y abierta como la sueca (SWENSON Y PONTUSSON, 2000: 80). Además, el capital dinerario se moverá con mayor eficiencia hacia los proyectos, empresas y sectores más rentables, de modo que se favorecerá a las compañías más intensivas en capital y se acelerará la desaparición de los intensivos en mano de obra (§V.4.4.6) (BOSWORTH Y RIVLIN, 1987: 70; HÖGFELDT, 2004: 24-25).
- (3) *Mejora de la oferta de trabajo.* Un aspecto habitualmente poco destacado es el hecho de que el trasvase de mano de obra desde las empresas menos competitivas hacia las punteras, con el proceso de formación, adaptación y actualización de la fuerza de trabajo que implica, previene los problemas de déficit de oferta de personal cualificado que las compañías dominantes necesitan (§V.4.4.3) (ALEXOPOULOS Y COHEN, 2003). Esto no sólo facilita la configuración de plantillas y la fluidez de los procesos de producción, sino que, además, reduce las presiones al alza sobre los salarios que la escasez relativa de fuerza de trabajo podría generar.
- (4) *Prohibición de la huelga, control centralizado de la LO, quiescencia sindical y paz social.* Se trata de una *función política* imprescindible. En efecto, una estrategia de pleno empleo como la que pretende el modelo Rehn-Meidner otorga, sobre el papel, un gran poder a los sindicatos para exigir subidas salariales, lo que podría poner en serio peligro las tasas de plusvalor y ganancia. En lugar de tratar de disciplinar a los sindicatos por medio del desempleo, la estrategia del modelo abogaba por una “autodisciplina colectiva impuesta por la política salarial de los propios sindicatos” (MEIDNER, 1994: 64) cuyo objetivo obvio es favorecer el proceso de explotación en aras de no obstaculizar la acumulación. De este modo, el modelo Rehn-Meidner, como quintaesencia del corporativismo característico del sistema capitalista sueco desde los años treinta del siglo XX, logra una extraordinaria quiescencia en el movimiento obrero materializada en una inédita paz social y una sorprendente contención salarial⁷⁶¹. Para ello, a la prohibición de realizar huelgas una vez fir-

⁷⁶¹La denominación de *quiescencia* que le damos a esta situación proviene de un autor de referencia en este ámbito, David Cameron, que llamó “quiescencia del trabajo” (*labor quiescence*) a la situación de quietud sindical y

mados los convenios colectivos presente en Saltsjöbaden se unió la ampliación del control de los sindicatos por parte de la LO en los primeros años cuarenta, lo que generaría un marco de fuerte centralización del movimiento obrero (§IV.5.2.3.a; §V.4.2).

A la vista de los objetivos planteados, surge la duda acerca de la pertinencia del término “solidaria” al referirnos a esta política. Si bien es cierto que, desde el punto de vista de los trabajadores, ha sido una estrategia que ha reducido las diferencias salariales, la verdad es que ha coadyuvado a la contención del crecimiento del salario relativo que el pleno empleo podría haber logrado, de modo que las concesiones al capital para asegurar la dinámica de explotación y acumulación son obvias⁷⁶².

V.4.2 FUNCIONAMIENTO DE LA POLÍTICA SALARIAL SOLIDARIA

La política salarial solidaria basó su estrategia de funcionamiento en la fijación y el seguimiento de un mecanismo concertado entre la LO y la SAF de determinación del margen máximo de aumento de los salarios (*löneutrymmet*) que la economía podía admitir en cada momento para garantizar la competitividad internacional. Este mecanismo, en cuyas matizaciones no necesitamos entrar, se inspiró⁷⁶³ en un análisis teórico de la evolución de los precios y las productividades internacionales comparadas denominado habitualmente *Modelo Escandinavo*, aunque en Suecia se lo conoce como *modelo EFO*, llamado así por las siglas de los apellidos de sus autores: *Gösta Edgren, Karl-Olof Faxén y Clas-Erik Odhner*⁷⁶⁴ (economistas de la TCO, la SAF y la LO, respectivamente). Esta aportación se construye, a su vez, a partir del desarrollo de una versión anterior ideada por el economista noruego *Odd Aukrust* y denominada, en su honor, *modelo Aukrust* (MARTIN, 1984: 350). El modelo EFO tiene como objetivo fundamental determinar los incrementos salariales máximos que una economía pequeña y abierta como la sueca debe respetar para asegurar su competitividad exterior sobre la base de la evolución de los precios internacionales y la productividad del sector exportador del país⁷⁶⁵. Así, cualquier aumento de los salarios superior al límite calculado como admisible generaría un diferencial de inflación perjudicial para las exportaciones suecas que exigiría

obrero característica de los sistemas corporativistas como el sueco (WALLERSTEIN, 1990: 982; *trad. doc.*). Es interesante constatar, además, que la traslación directa que hacemos del vocablo *quiescence* a la palabra quiescencia no es fruto de la pereza o la prisa, sino que quiescencia, en nuestro idioma y según el diccionario de la RAE es la “cualidad de quiescente”. Y quiescente es un adjetivo que hace referencia al “que está quieto pudiendo tener movimiento propio”. Difícil es dudar de la absoluta idoneidad de este significado para el caso indicado.

⁷⁶²El propio *Meidner* afirma en uno de sus escritos lo siguiente: “El objetivo de la política salarial solidaria es conseguir una estructura racional de salarios en la que la remuneración sea razonable en relación con la naturaleza del trabajo, la cualificación necesaria para llevarlo a cabo, las condiciones laborales y cualesquiera otras circunstancias relacionadas”. (JOHNSTON, 1962: 228; *trad. doc.*). Lógicamente, la compatibilidad entre la racionalidad y la solidaridad depende del concepto exacto que se tenga de cada término.

⁷⁶³Decimos que se inspiró porque, en realidad, y a pesar de haberse constituido como referencia teórica, este modelo no fue adoptado formalmente ni por la SAF ni por la LO, aunque sí por la TCO (MARTIN, 1984: 355), organismo que, sin embargo, y como ya vimos, no participaba directamente en la negociación colectiva centralizada (§V.3.2, n. 751).

⁷⁶⁴EDGREN, FAXÉN Y ODHNER, 1970.

⁷⁶⁵Este modelo es resumido, entre otros, en ERIXON, 1997b: 23; 2000a: 32-34; FLANAGAN, 1987: 160; GILL, 1989: 47-49; LINDBECK, 1975: 157-161; MARTIN, 1984: 350-358; RYNER, 2002: 135-136; SWENSON Y PONTUSSON, 2000: 80; VARTIAINEN, 1998: 34; ÖHMAN, 1974: 29-30.

una devaluación competitiva de la moneda para recomponer el equilibrio de la balanza comercial.

Sin entrar en los aspectos técnicos más detallados⁷⁶⁶, que no aportarían nada nuevo a la argumentación que proponemos, podemos ver que el funcionamiento de la política salarial solidaria consistía en la paulatina igualación de los salarios directos de los trabajadores mediante la eliminación o reducción de sus diferenciales a *tres niveles*:

- (1) Entre distintas industrias dentro de la economía nacional (*nivel interindustrial*).
- (2) Entre distintas empresas dentro del mismo sector o industria (*nivel interempresarial*).
- (3) Entre distintos puestos de trabajo dentro de la misma empresa (*nivel intraempresarial*).

Los dos primeros niveles implican la convergencia de la remuneración de trabajos similares más allá de su pertenencia a un sector o una empresa determinados. Esto supone la aplicación del principio ya comentado de “a igual trabajo, igual salario”. Por su parte, el tercer nivel conduce a la igualación de los salarios de todos los trabajos, lo cual significa la búsqueda del principio de “igual salario para todos los trabajos” o, lo que es lo mismo, pasar de un principio de *equidad* a uno de *igualdad* (LINDBECK, 1997: 1282; PONTUSSON, 2000: 303-304).

Cada nivel fue abordado con mayor o menor intensidad en momentos diferentes a lo largo de los más de veinticinco años de aplicación de la política salarial solidaria, ya que la dificultad de su implementación es progresivamente creciente y responde a objetivos cada vez más ambiciosos (HIBBS Y LOCKING, 2000: 759-763). Así, desde 1956 hasta finales de los sesenta, esta política se centró sobre todo en la reducción del diferencial de salarios en los dos primeros niveles gracias al compromiso de la LO y a la presión de las empresas más potentes de la SAF. No sería hasta los 1969 cuando se comenzaría la igualación salarial en el tercer nivel como respuesta a varios factores:

- El hecho de que los dos primeros niveles de igualación salarial no tuvieran prácticamente ningún efecto sobre los salarios públicos. Este perjuicio relativo sufrido por los empleados de menor nivel retributivo del Estado, que son mayoría, unido al aumento de su grado de afiliación sindical en los sesenta y la conquista del derecho a la negociación colectiva y a la huelga en 1965⁷⁶⁷, hizo que la reclamación de estrategias de igualación salarial más ambiciosas fuera en aumento.
- La incorporación masiva de la mujer al mercado laboral también aumentó el peso de los trabajadores con menor remuneración y, por consiguiente, animó la demanda de mayor igualdad retributiva, tanto entre los dos sexos, como es obvio, como entre niveles salariales distintos. Sobre todo, si tenemos en cuenta que una gran parte de las asalariadas irían a formar parte de las plantillas con remuneraciones más modestas del Estado (§IV.5.2.1).

⁷⁶⁶Se puede ver una explicación técnica de la manera de determinar los niveles salariales en los convenios centrales en HIBBS, 1990: 64-72.

⁷⁶⁷ALBÅGE, 1986: 110; ALEXOPOULOS Y COHEN, 2003: 332; FRY, 1979: 145; REHN Y VIKLUND, 1987: 8; WALLERSTEIN Y GOLDEN, 2000: 116.

— Las peticiones de algunos sindicatos para acelerar las medidas de igualación salarial entre distintos trabajos. Entre ellos, el poderoso Sindicato de Trabajadores del Metal⁷⁶⁸ (*Svenska Metallindustriarbetareförbundet*), que reunía un gran porcentaje de asalariados que no se habían beneficiado de ninguna manera de la política salarial solidaria hasta ese momento y cuyo peso en la LO era incuestionable (SWENSON Y PONTUSSON, 2000: 85).

El mecanismo institucional de la política salarial solidaria funcionaba de tal manera que, una vez firmado un acuerdo central sobre la determinación de salarios, quedaban totalmente *prohibidas las huelgas y también los cierres patronales*⁷⁶⁹ (VARTIAINEN, 1998: 25; WALLERSTEIN, 1990: 998). De esta manera, quedaba garantizado el cumplimiento de las estructuras salariales estipuladas y, sobre todo, se cortaba de raíz cualquier movimiento de protesta o desacuerdo por parte de los trabajadores, que quedaban así sometidos plenamente a los resultados de la negociación colectiva de la LO.

No obstante, con el fin de suavizar las rigideces del sistema y favorecer tanto la productividad de los asalariados más cualificados como la competitividad de las empresas punteras, la política salarial solidaria contemplaba la posibilidad del *deslizamiento o la deriva salarial*. Este fenómeno, que no debe confundirse con el *descuelgue salarial*⁷⁷⁰, consiste en la posibilidad de aplicar un cierto margen de incremento de los salarios en el ámbito local de negociación más allá de lo estipulado en los acuerdos-marco centralizados⁷⁷¹. Así, cada empresa mantiene la posibilidad de estimular la productividad de su fuerza de trabajo mediante subidas salariales extraordinarias que, en todo caso, suelen ceñirse a unos límites previamente esbozados (MOENE Y WALLERSTEIN, 1995: 79, 86). Como es obvio, el deslizamiento salarial suele estar más extendido en sectores en los que el destajo está más generalizado, donde existe mayor escasez relativa de mano de obra o donde la competitividad depende en gran medida del grado de cualificación de los trabajadores. En todo caso, esta deriva salarial permite una mayor flexibilidad en la gestión empresarial, ya que facilita el reclutamiento, la fidelización y la diligencia de los asalariados más productivos (VARTIAINEN, 1998: 25; WALLERSTEIN, 1990: 998).

⁷⁶⁸Hasta finales de los sesenta, este sindicato era el más nutrido e importante de la LO, con un total de afiliados en 1960 de casi 290.000, lo que representaba el 19% de la militancia total de la confederación central (JOHNSTON, 1962: 44). La caída relativa del sector industrial a favor del terciario y, sobre todo, el enorme crecimiento del empleo público hizo que su posición la acabara ocupando el Sindicato de Trabajadores Municipales o *Kommunal* (§IV.5.2.3.b; n. 612) a partir de los ochenta (LANE, 1991:41).

⁷⁶⁹Tanto era así, que los propios sindicatos y la LO podían llegar a denunciar ante el Tribunal del Trabajo (§V.3.1, n. 744) a los obreros que se atrevieran a hacer huelga tras la firma de los convenios (ALTAVILLA, 1967: 12). En realidad, esta prohibición ya venía establecida en la legislación laboral de 1928 aprobada por un gobierno burgués con el apoyo de la SAF y que daba fuerza de ley a los convenios colectivos, pero acabó tomando auténtica carta de naturaleza con el mecanismo de la negociación colectiva centralizada del modelo Rehn-Meidner (ARNAUD, 1971: 35-36; FRY, 1979: 7, 16, 94; JOHNSTON, 1962: 150, 152-155, 176; LO, 1953: 10; MARTIN, 1984: 277; MARTIN, 2000: 255; REHN Y VIKLUND, 1987: 11). Tanto es así que, de hecho, esta prohibición sólo fue efectiva hasta 1983, año del punto final de la política salarial solidaria en Suecia (WALLERSTEIN Y GOLDEN, 2000: 115, 118, 129).

⁷⁷⁰El *descuelgue* se refiere a la posibilidad de que un determinado segmento de los asalariados decida retirarse del proceso de negociación colectiva o no cumplir con los acuerdos alcanzados, optando, en su lugar, por una negociación directa entre su sindicato profesional y la patronal del sector o, incluso, por la negociación individual.

⁷⁷¹FLANAGAN, 1987: 166-169; JOHNSTON, 1958: 226, 246; LESTER, 1957: 394; LO, 1953: 50, n. 1; RYNER, 2002: 223, n. 5; VARTIAINEN, 1998: 25; WALLERSTEIN, 1990: 998

Aunque, en términos generales, la política salarial solidaria incrementó los salarios de los grupos de menor remuneración, no se logró alcanzar un consenso en cuanto a qué *sistema específico y estructurado de evaluación de trabajos y de determinación de salarios (arbetsvärderingssystem)* se debería utilizar (MEIDNER, 1994: 68; SWENSON, 2002: 124). Debido a ello, se abandonó esta difícil cuestión y se centraron los esfuerzos en la disminución de la brecha retributiva mediante la contención en los tramos superiores y el aumento en los inferiores, sin una política integral de remuneración salarial.

V.4.3 CONDICIONES PARA LA APLICACIÓN DE LA POLÍTICA SALARIAL SOLIDARIA

La aplicación de la política salarial solidaria exige el cumplimiento de varias condiciones de tipo institucional, económico, laboral y social sin las cuales no habrían podido desarrollarse tampoco la negociación colectiva centralizada ni la política activa de empleo, las otras dos columnas que sustentan el modelo Rehn-Meidner. Dichas condiciones son las siguientes:

- (1) *La condición de la “solidaridad” por parte de los asalariados mejor pagados.* Ya hemos dicho que la aplicación de la política salarial se caracteriza por buscar una mayor igualdad en la distribución de los ingresos dentro de la clase trabajadora a través del aumento de los menores salarios a costa de la contención de los mayores. Por lo tanto, resulta del todo imprescindible la aceptación de esta circunstancia adversa por parte de los trabajadores mejor remunerados, ya sea por convicción, persuasión u obligación.

Meidner llega a afirmar en una entrevista (SILVERMAN, 1998: 77-78) que el apoyo de los trabajadores mejor pagados a la política salarial solidaria es un asunto más sociológico, histórico y cultural que económico, algo que responde a una especie de singularidad de carácter colectivo propia de los escandinavos, a una cuestión ideológica (TILTON, 1992: 424). No obstante, y sin ánimo de rechazar de plano la importancia que la superestructura desarrollada a lo largo de la historia del país pueda tener sobre la construcción y las características del modelo Rehn-Meidner y sobre la hegemonía de la socialdemocracia sueca en general⁷⁷², parece obvio que ignorar la posibilidad de fricciones en el seno del movimiento obrero como consecuencia del perjuicio relativo que los empleados mejor pagados sufren o, en su caso, soslayarla sobre la base de una supuesta idiosincrasia nórdica proclive a la solidaridad de clase supone, cuando menos, un grave lastre para la capacidad explicativa de este tipo de enfoques⁷⁷³ (CASTLES, 1978: 119-121).

Para comprender de verdad esta cuestión, debemos afrontar explícitamente el indudable perjuicio que para los empleados mejor pagados significa la política salarial solidaria y,

⁷⁷²Sobre esta cuestión, dos interesantes textos: RUTH, 1984 y TRÄGÅRDH, 1990.

⁷⁷³ De hecho, la propia LO ya advertía mucho antes de la aplicación de esta política de la grave dificultad o, incluso, imposibilidad de lograr esta aceptación voluntaria. En las actas del congreso de 1931 de la LO se lee: “Convencer a los trabajadores para que, mediante su afiliación a una organización, se abstengan de conseguir subidas salariales cuando éstas son posibles, y que, al mismo tiempo, paguen las cuotas exigidas por dicha organización es sencillamente impensable.” (JOHNSTON, 1958: 214-215, n. 2; JOHNSTON: 1962: 277, n. 1; trad. doc.).

después, preguntarnos por las razones que, a pesar de ello, los llevan a aceptarla. La conclusión es evidente: los sindicatos de los empleados mejor pagados aceptan esta situación principalmente porque *son forzados* a ello tanto por la LO, en la que los sindicatos con trabajadores menos cualificados exigían algún tipo de acción compensatoria para aceptar la contención salarial (PONTUSSON, 1992: 63), como por la SAF, en la que las empresas punteras impusieron su criterio frente al comprensible rechazo de las compañías con baja productividad y estructuras salariales modestas⁷⁷⁴. Los sindicatos de los empleados con sueldos más elevados, como los de la construcción (SWENSON, 2002: 100-103), no tuvieron más remedio que aceptar la imposición de la política salarial solidaria bajo la presión de la LO y de la amenaza directa de los cierres patronales, que fueron el arma con la que las empresas punteras lograron “convencer” a sus trabajadores (ALEXOPOULOS Y COHEN, 2003: 336, n. 16). Las huelgas y cierres patronales de 1955 y 1957 apuntan claramente en este sentido (MOENE Y WALLERSTEIN, 1995: 90). Esta situación hizo que la situación de estos sindicatos dentro de la LO se tornara lógicamente complicada (ÅMARK, 1992).

- (2) *La condición de la aceptación por parte del capital.* Puesto que en el marco del modelo Rehn-Meidner, la propiedad de los medios de producción y el poder de decisión sobre la producción y la distribución, así como sobre la contratación, el despido y la dirección del trabajo, está en manos del capital, es obvio que la política salarial solidaria debe contar con su aquiescencia para ser aplicado. Esta aceptación, como en el caso anteriormente descrito, puede ser por convencimiento propio o por la fuerza, pero resulta evidente que, de no darse, no habría posibilidad de poner en marcha la política salarial solidaria. En un primer (y poco cuidadoso) acercamiento a la cuestión, se podría pensar que el capital es contrario a la aplicación del modelo Rehn-Meidner, ya que limita su capacidad de gestión de la fuerza de trabajo y su influencia sobre la determinación de los salarios. Además, las empresas con remuneraciones más bajas se verían especialmente perjudicadas. Por lo tanto, parece que el capital únicamente aceptará la política salarial solidaria si está convencido del predominio político del SAP, de manera que las asumirán como escenarios en los que optimizar sus posibilidades. Esto significaría que el poder político, en manos del trabajo por medio del gobierno socialdemócrata, impone su criterio al poder económico, en manos del capital, que no tendrá más remedio que aceptarlo y procurar adaptarse ante esta nueva situación (ESPING-ANDERSEN, 1992: 62-63; PIPITONE, 1994: 115-116). Sin embargo, lo cierto es que el capital no acepta la política salarial solidaria forzadamente, sino con entusiasta convencimiento (ALBÅGE, 1986: 115). ¿Por qué? Pues, sencillamente, porque la política salarial solidaria, además de procurar la paz social (ALBÅGE, 1986: 115), al favorecer un trasvase de ingresos del trabajo al capital a través de la contención salarial

⁷⁷⁴“Es improbable que los sindicatos de los trabajadores con menores salarios y la cúpula de la LO hubieran podido forzar a los sindicatos de los empleados con mayores remuneraciones a aceptar una política salarial igualitaria sin el apoyo de las empresas suecas y la amenaza de cierres patronales contra los sindicatos recalcitrantes.” (MOENE Y WALLERSTEIN, 1995: 90).

y el estímulo del proceso de formación de capital, reporta a los capitales dominantes mayores beneficios que la negociación descentralizada (SWENSON Y PONTUSSON, 2000: 81; VARTIAINEN, 1998: 25). Las compañías punteras, principales exportadores del país, fueron los grandes adalides de la política salarial solidaria, como indicamos en las hipótesis parciales primera y segunda (§I.4, §VI.1.1 y §VI.1.2), hasta el punto de que, sin la presión que ejercieron sobre sus propios trabajadores para que aceptaran los prejuicios que se les venían encima, este modelo no habría funcionado⁷⁷⁵ (ALEXOPOULOS Y COHEN, 2003: 336-337).

(3) *La condición de la centralización del poder sindical y empresarial.* Como es obvio, una política que pretende disminuir la dispersión de los salarios en el conjunto de la economía nacional y que, de hecho, tiene como uno de sus objetivos el logro de una dinámica de contención salarial global, no puede llevarse a cabo sin un sistema institucionalizado de negociación salarial *centralizada* que permita establecer rangos vinculantes y únicos de remuneración para las distintas regiones, sectores y empresas del país sin permitir la acción independiente de cada sindicato o segmento de la clase trabajadora ni de cada capital o sector industrial⁷⁷⁶ (ESPING-ANDERSEN, 1990: 219; FLANAGAN, 1987: 130-131; LUNDBERG, 1985: 18-19). Tal sistema, por lo tanto, exige que los sindicatos cedan la mayor parte de su potestad negociadora a una confederación de ámbito estatal que será la encargada de diseñar la estrategia retributiva y discutirla con la patronal, que, a su vez, deberá tener la misma capacidad de concentración del poder de representación en el lado del capital. Lo destacable de esta cuestión es que no fue solamente el resultado del esfuerzo de coordinación de la LO y sus sindicatos, sino, en gran medida, una imposición de la patronal, que veía en la centralización del poder sindical una vía idónea para la negociación centralizada, algo que buscaban con verdadero interés⁷⁷⁷ (TILTON, 1991: 206; ÅMARK, 1992: 82).

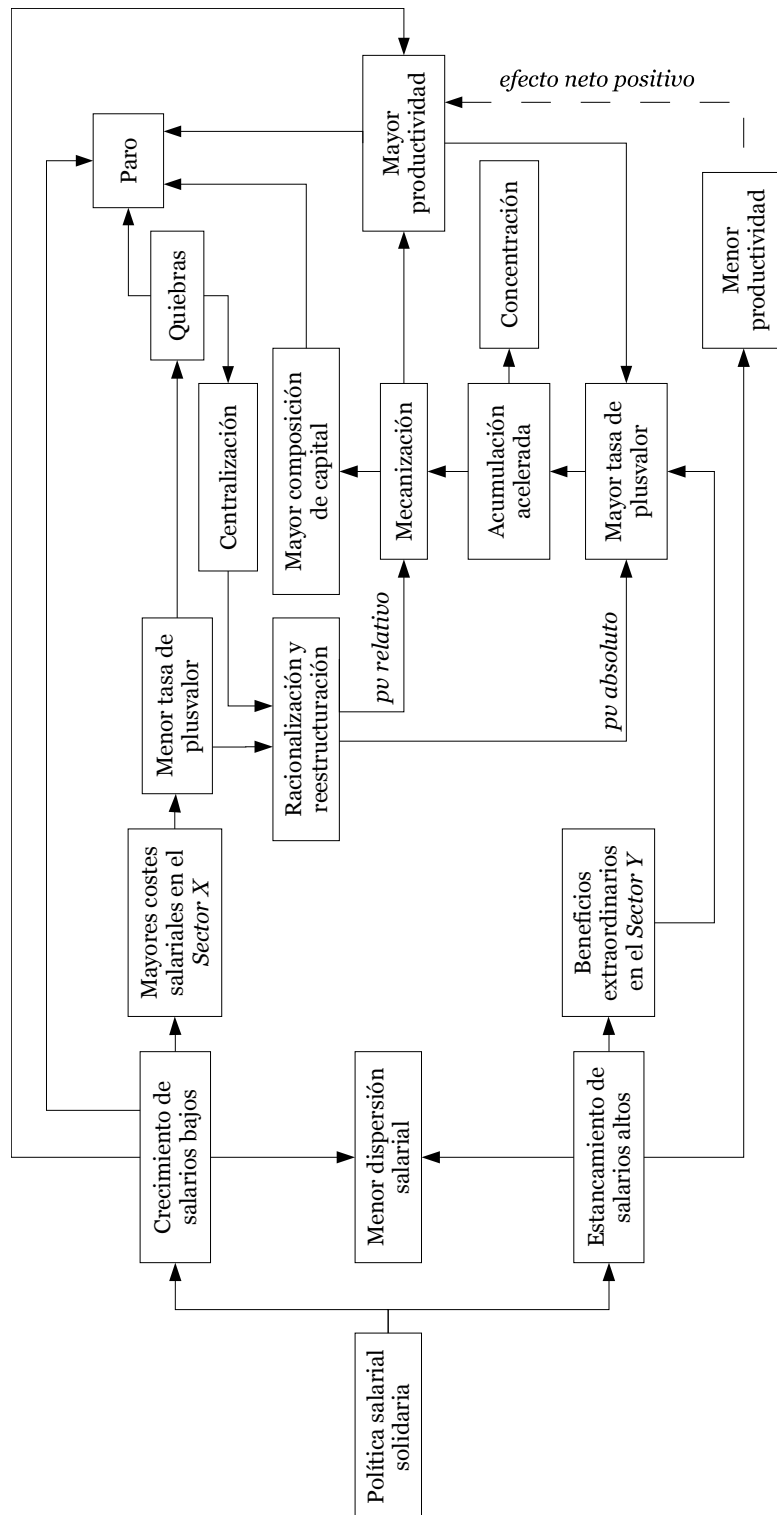
(4) *La condición del pleno empleo.* Una política salarial de este tipo sería inviable en una economía con un ejército industrial de reserva numeroso, ya que su existencia empujaría los salarios a la baja de forma difícilmente sostenible y dificultaría enormemente la estrategia sindical. Por lo tanto, la consecución de la política salarial solidaria exigía el máximo esfuerzo por parte de la socialdemocracia por conseguir el pleno empleo. No obstante, todo indica que este importante logro podría haberse alcanzado sin la aplicación de las políticas económicas socialdemócratas, puesto que fue consecuencia fundamentalmente de la

⁷⁷⁵De hecho, cuando la LO trató de retirarse de la negociación centralizada en 1957 por diversas razones, la SAF se lo impidió, afirmando que sólo negociaría los salarios a escala nacional. Esto significa que fue la patronal la que, de hecho, impuso la política salarial solidaria de forma prácticamente unilateral (ALEXOPOULOS Y COHEN, 2003: 337). Al menos, hasta que la LO la asumió definitivamente en su congreso de 1961 (ANXO Y NIKLASSON, 2006: 382, n. 6).

⁷⁷⁶Sin embargo, aunque la política salarial solidaria exige la negociación colectiva centralizada como requisito esencial, lo inverso no es cierto. Es perfectamente posible una estructura salarial determinada por procesos centralizados sin la igualación de remuneraciones como objetivo o tendencia, como lo demuestran los casos de Austria o Finlandia, por ejemplo (STEPHENS, 1995: 22; VARTIAINEN, 1998: 32).

⁷⁷⁷El propio *Meidner* confiesa en una entrevista que “La Confederación Sueca de Empleadores (SAF) prácticamente forzó a la LO a aceptar la negociación salarial centralizada a mediados de los cincuenta. Sin duda alguna, esto era de interés tanto para las empresas como para los sindicatos.” (SILVERMAN, 1998: 77; *trad. doc.*).

dinámica capitalista progresiva surgida de las cenizas de la Segunda Guerra Mundial y de la peculiar situación económica, social y política de Suecia en su momento.



[ESQUEMA iii] Efectos de la política salarial solidaria.

Fuente: elaboración propia.

V.4.4 EFECTOS DE LA POLÍTICA SALARIAL SOLIDARIA SOBRE LA ECONOMÍA

Puesto que la llamada política salarial solidaria no es sino una estrategia de igualación de los salarios, sus efectos empíricos serán comparables —aunque no siempre iguales— a los analizados en la primera parte de esta tesis a propósito de los efectos teóricos de este tipo de dinámica retributiva (§II.3.8.2). Por lo tanto, en este epígrafe, en lugar de volver a estudiar sus consecuencias, lo que haremos será aportar pruebas empíricas de su evolución real en el caso sueco y, cuando sea necesario, matizar los efectos que puedan resultar distintos. Para ello, emplearemos la misma categorización que en la parte teórica, de manera que estudiaremos los efectos de la política salarial solidaria: (1) sobre la distribución de los salarios; (2) sobre las empresas con salarios relativamente bajos; (3) sobre las empresas con salarios relativamente altos; (4) sobre la productividad de la fuerza de trabajo; (5) sobre la competencia; (6) sobre la centralización y la concentración del capital; (7) sobre el empleo, el paro y la movilidad laboral; y (8) sobre el salario relativo y la distribución de ingresos y riqueza.

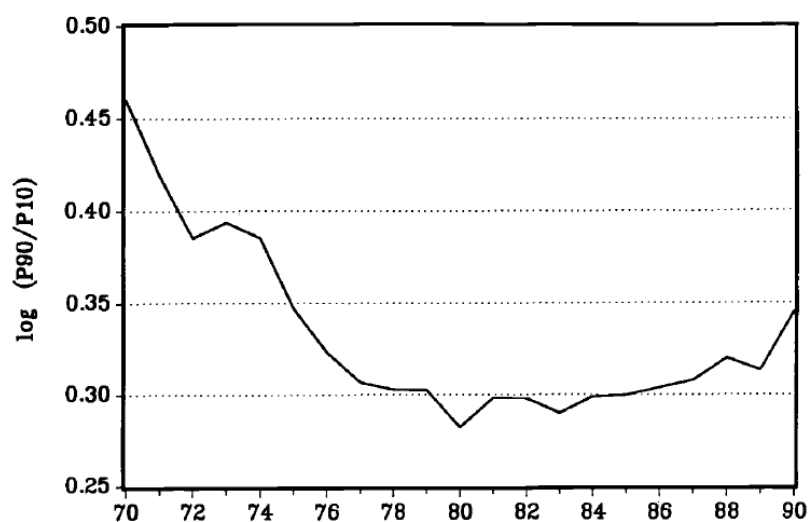
El *Esquema iii* de la página anterior resume todos estos efectos y sus relaciones tal y como vamos a explicarlos a continuación.

V.4.4.1 EFECTOS SOBRE LA DISTRIBUCIÓN DE LOS SALARIOS

Sobre el papel, el efecto que la estrategia de igualación de ingresos del trabajo desarrollada en el marco del Modelo Rehn-Meidner tendría sobre los salarios sería que, por un lado, los situados en los tramos bajos de la escala retributiva tenderían a aumentar más de lo que lo harían en un mercado laboral totalmente libre⁷⁷⁸, mientras que, por otro, los sueldos más elevados experimentarían una contención destinada a reducir el diferencial de éstos con los salarios menores (ALEXOPOULOS Y COHEN, 2003: 334; FLANAGAN, 1987: 131).

Podemos hacer una primera aproximación a lo que realmente ocurrió bajo este mecanismo mediante la observación de la evolución de los salarios de los distintos sectores de la economía de 1956 a 1983, que es el periodo de aplicación efectiva de la política salarial solidaria. Como se ve en la *Gráfica 86*, durante estas dos décadas, los salarios de los sectores secundario y terciario tienden a acercarse entre sí y en relación al salario medio global, al tiempo que el sector primario aumenta sus retribuciones hasta situarse cada vez más cerca de los otros dos (JOHNSTON, 1962: 304). Sin embargo, a partir de los últimos años setenta y, sobre todo, ya en los ochenta, cuando la política salarial solidaria dejaba de funcionar, la dinámica de compresión se estanca e, incluso, llega a invertirse (STEPHENS, 1995: 22).

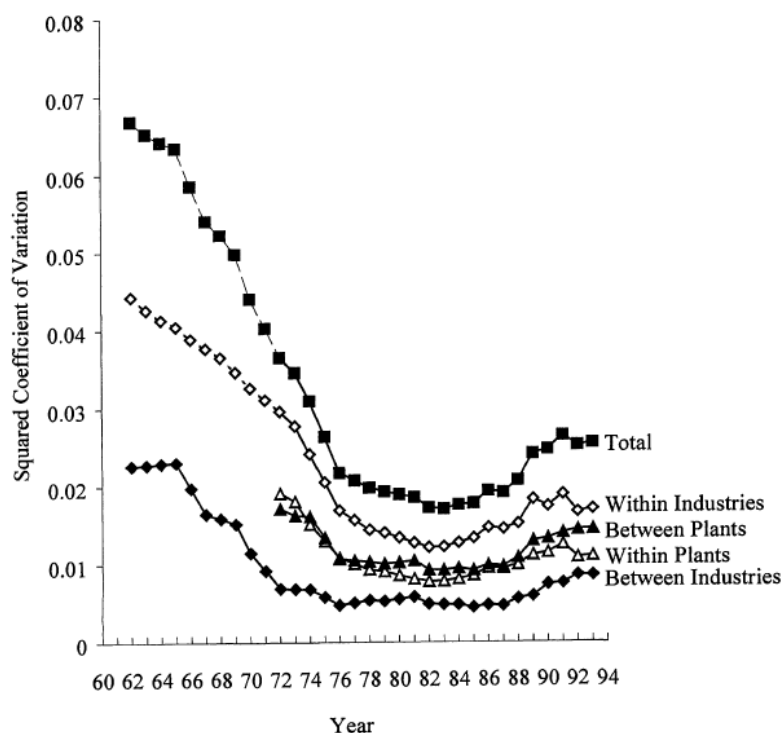
⁷⁷⁸De hecho, el salario más bajo posible acordado en cada sector, actividad y empresa sobre la base de la negociación colectiva centralizada fue sensiblemente superior al salario mínimo interprofesional legalmente establecido en otros países (BOSWORTH Y RIVLIN, 1987: 5), lo que confirma la hipótesis planteada acerca de los mayores beneficios que este tipo de mecanismos otorgan a los trabajadores en comparación con las normas sobre salarios mínimos típicas de los países anglosajones, mediterráneos y, más recientemente, de la Europa del Este (§II.3.6.7.b).



[GRÁFICA 101] Dispersión salarial entre los obreros industriales, 1970-1990

Fuente: EDIN Y HOLMLUND, 1995: 316.

Medida como diferencial porcentual entre los percentiles salariales 90 y 10 de los trabajadores industriales.



[GRÁFICA 102] Dispersión salarial entre los asalariados del sector privado, 1960-1994

Fuente: HIBBS Y LOCKING, 2000: 757.

Medida como el cuadrado del coeficiente de variación.

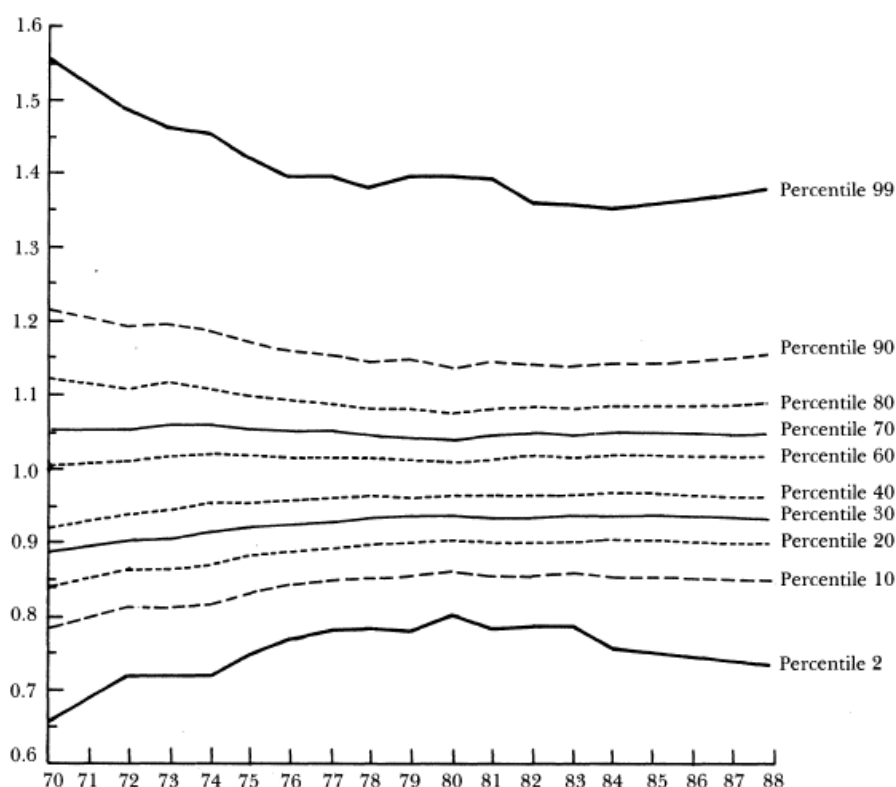
Más concretamente, dentro del sector secundario podemos observar cómo la desigualdad entre los salarios se ha venido reduciendo más que en ningún otro segmento de la clase trabajadora a lo largo de este periodo⁷⁷⁹. En la *Gráfica 101* vemos con claridad este fenómeno

⁷⁷⁹EDIN Y HOLMLUND, 1995: 315; ESPING-ANDERSEN, 1992: 53; HIBBS, 1990: 24; HIBBS Y LOCKING, 2000: 757; HORT, 2014: 211; PONTUSSON, 1992: 68-69; PONTUSSON, 2000: 298-299; REHN, 1986: 141; REHN Y VIKLUND, 1987: 12. Hibbs calcula que la dispersión entre los salarios de los trabajadores de la industria se redujo nada menos que un 75% de 1965 a 1975 (HIBBS, 1990: 24; HIBBS Y LOCKING, 2000: 756).

que, además, como se aprecia en la *Gráfica 102*, se dio en todos los niveles: en el conjunto de la economía (*total*), entre distintas industrias o sectores (*between industries*), dentro de cada industria o sector (*within industries*), entre empresas o centros de producción (*between plants*) e, incluso, dentro de cada empresa o centro de producción (*within plants*).

Es relevante destacar, además, que esta dinámica de reducción de la dispersión salarial igualmente afectó, aunque en menor medida, a los empleados de cuello blanco, cuyos sindicatos no suelen pertenecer en general a la LO⁷⁸⁰ (FLANAGAN, 1987: 132-133; HIBBS, 1990: 24), y también a los asalariados públicos⁷⁸¹ (EDIN Y HOLMLUND, 1995: 317).

Hay más evidencias de la reducción en el grado de dispersión salarial. Como puede constatare a partir del análisis de la evolución de distintos percentiles de la estructura salarial total (*Gráficas 103 y 104*), las remuneraciones de los trabajadores tienden claramente a reducir su dispersión desde 1970 hasta principios de los ochenta, momento a partir del cual ésta, a raíz de la abolición *de facto* del modelo Rehn-Meidner, adquiere una tendencia contraria, aunque menos marcada.



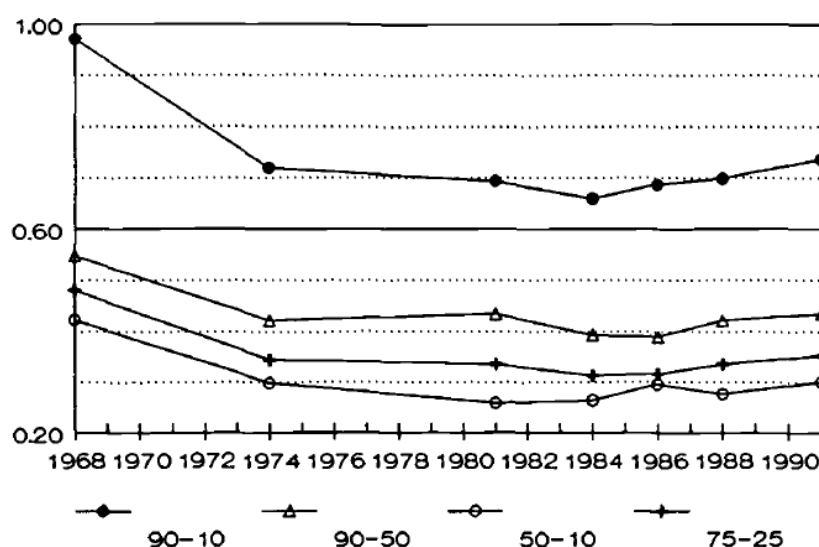
[GRÁFICA 103] Compresión salarial, 1970-1988

Fuente: HIBBS, 1990: 40.

Medida a través de los cocientes de los salarios medios de cada percentil indicado entre el salario medio total.

⁷⁸⁰Se estima que la dispersión entre los salarios de los empleados de cuello blanco se redujo un 40% de 1965 a 1975 (HIBBS, 1990: 24).

⁷⁸¹Los autores referidos estiman que el diferencial porcentual entre el percentil 90 y el 10 de los trabajadores públicos se ha reducido aproximadamente un 20% desde 1973 hasta mediados de los ochenta, tanto en el caso de los empleados de la administración central como en el de las administraciones locales.



[GRÁFICA 104] Compresión salarial, 1967-1991

Fuente: EDIN Y HOLMLUND, 1995: 315.

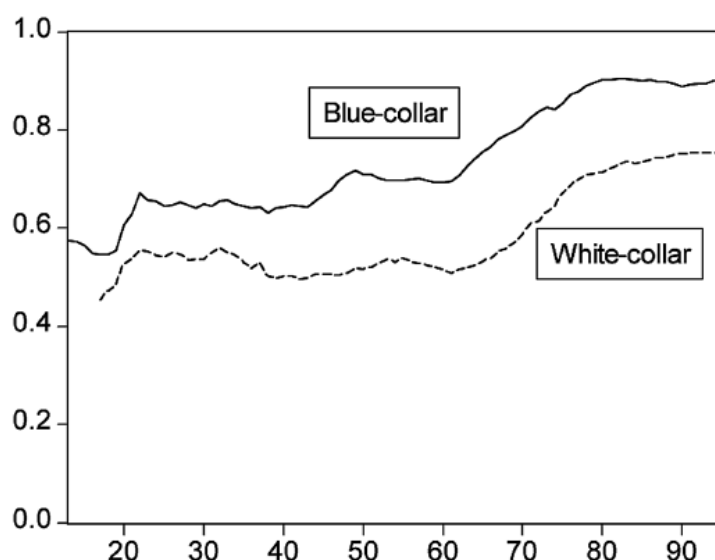
Medida como la evolución de los diferenciales porcentuales entre varios percentiles salariales.

Además, hay que destacar que las diferencias salariales no sólo disminuyeron entre los asalariados en general, sino también entre los trabajadores industriales y los empleados de cuello blanco (HIBBS Y LOCKING, 1995). Por otra parte, este efecto sobre la estructura salarial ha favorecido especialmente a ciertos colectivos tradicionalmente perjudicados en este sentido, como las mujeres o los jóvenes⁷⁸². En el caso del trabajo femenino, y como podemos comprobar en la *Gráfica 105*, la abolición de la segregación salarial contractual acordada entre la LO y la SAF en 1962 y aplicada entre ese año y 1967 y, sobre todo, la política salarial solidaria iniciada a finales de los cincuenta hicieron que el diferencial entre hombres y mujeres se redujera enormemente en las décadas de los sesenta y setenta⁷⁸³. Así, para casos comparables en cualificación y edad, el diferencial entre la remuneración media masculina y la femenina ha pasado del 23% en 1968 al 11% a mediados de los ochenta, cifra inferior a la de cualquier otro país capitalista desarrollado (EDIN Y TOPEL, 1997: 168; LINDBECK, 1997: 1282). Considerando el mercado laboral en conjunto, la proporción que el salario medio femenino representa respecto al masculino ha subido desde el 70,4% en 1960 hasta el 85,6% en 1980, la más alta del mundo capitalista de la época, para después estancarse⁷⁸⁴ (SVENSSON, 2003: 374), si bien las diferencias son mucho menores en el sector público, como suele ocurrir en todos los países (FLANAGAN, 1987: 145).

⁷⁸²BOSWORTH Y RIVLIN, 1987: 5-6; EDIN Y TOPEL, 1997: 171; GUSTAFSSON, 1995: 20; JOHNSTON, 1962: 304.

⁷⁸³EDIN Y TOPEL, 1997: 169; FLANAGAN, 1987: 143-146; JOHNSTON, 1962: 325; SVENSSON, 2003: 374, 376, 383; ÅMARK, 1992: 83. Esta dinámica, sin embargo, no ha reducido la segregación sectorial laboral por sexos que ya comentábamos (§IV.5.2.1) y que, inevitablemente, implica discriminación salarial (FLANAGAN, 1987: 149; JOHNSTON, 1962: 325). Y tampoco significa que la política salarial solidaria haya sido el único factor determinante de la disminución del diferencial de salarios entre hombre y mujeres, puesto que las fuerzas del mercado laboral han ejercido un efecto decisivo en esta evolución (SVENSSON, 2003).

⁷⁸⁴Otros autores manejan cifras ligeramente distintas, aunque la evolución que observan es similar. Por ejemplo, según Hort, esta proporción ha sido del 68%, 73% y 79% en 1967, 1973 y 1980, respectivamente (HORT, 2014: 182).



[GRÁFICA 105] Discriminación salarial femenina, 1913-1995

Fuente: SVENSSON, 2003: 373.

Medida como la evolución de la proporción entre el salario femenino y el masculino entre los obreros industriales (*blue-collar*) y los empleados de cuello blanco en la manufactura y la minería (*white-collar*).

A la luz de todas estas pruebas empíricas, queda claro que, desde el momento en el que se empezó a aplicar la política salarial solidaria, a finales de los cincuenta, y hasta los primeros años ochenta en que dejó de funcionar, la disparidad retributiva entre sectores, empresas y trabajos ha disminuido muy sensiblemente⁷⁸⁵. Sin embargo, estas evidencias sólo garantizan la *compatibilidad* de la política salarial solidaria con la disminución de la desigualdad entre salarios, no la relación de *causalidad* entre ambas.

Por un lado, no resulta sencillo aislar los efectos institucionales o políticos derivados de la determinación salarial a partir de la negociación colectiva centralizada de los efectos puramente mercantiles debidos a la evolución de la oferta y la demanda en los mercados laborales. Esta diferenciación nos permitiría averiguar si la negociación colectiva centralizada en la que se basa la política salarial solidaria modifica o distorsiona en algún sentido la dinámica del mercado laboral (PONTUSSON, 2000: 299).

Y, por otra parte, no podemos olvidar que durante los años setenta también se produjo una tendencia generalizada en la mayoría del resto de economías capitalistas europeas hacia la disminución de las desigualdades salariales, aunque no tan marcada como en Suecia. Y que esa misma tendencia se vería revertida en los ochenta, tanto en países con sistemas de negociación centralizada como en otros con procesos descentralizados de determinación salarial. Esto podría ser un argumento a favor de quienes consideran que la igualación fue un proceso que se habría dado independientemente de la existencia de una política salarial solidaria (EDIN Y HOLMLUND, 1995: 307; EDIN Y TOPEL, 1997: 167).

⁷⁸⁵BOSWORTH Y RIVLIN, 1987: 5; BOTWINICK, 1993: 216-217; EDIN Y HOLMLUND, 1995: 307; JOHNSTON, 1962: 304; PONTUSSON, 2000: 298.

Los resultados de los estudios no son concluyentes (PONTUSSON, 2000: 299-302). Hasta mediados de los noventa, era un lugar común afirmar que la disminución de la dispersión se debió exclusiva o esencialmente a la política salarial solidaria, y no simplemente a las fuerzas del mercado⁷⁸⁶. Sin embargo, esta concepción ha ido variando de la mano de diversos análisis que han revelado la importancia de otros factores en esta cuestión que ayudan a explicar mejor la dinámica tendente a la igualación de los salarios, como los cambios demográficos, la evolución y generalización de la educación superior, la incorporación de la mujer al mercado laboral, el aumento masivo del empleo público o la homogeneización de los perfiles y las tareas industriales bajo el fordismo (EDIN Y HOLMLUND, 1995; EDIN Y TOPEL, 1997; SVENSSON, 1995). Esta nueva perspectiva ayudaría a entender, en parte, porqué coincide la evolución de la estructura salarial de Suecia con la de otros países capitalistas durante los setenta.

Sea como fuere, la desigualdad en los salarios disminuyó en todas sus formas (EDIN Y TOPEL, 1997: 167). Y, gracias a ello, Suecia consiguió disfrutar de una de las estructuras salariales más igualitarias de cualquier economía capitalista (HIBBS, 1990: 7; MOENE Y WALLERSTEIN, 1995: 80). De hecho, según el propio *Meidner* (1994: 67), a principios de los ochenta, “Suecia mostraba la estructura salarial más igualitaria de los países occidentales”.

V.4.4.1.a El deslizamiento salarial

No obstante lo comentado, es preciso recordar que la política salarial solidaria contaba con un elemento que, además de permitir un mayor margen de maniobra para las empresas a la hora de proponer salarios y tratar de estimular la productividad por la vía pecuniaria, suponía una innegable concesión a la descentralización de la negociación colectiva y, por lo tanto, un posible elemento de distorsión en las pretensiones del modelo Rehn-Meidner: *el deslizamiento o la deriva salarial* (PONTUSSON, 1994: 26).

Como vimos (§V.4.2), el deslizamiento salarial permite a las empresas un margen de aumento extra en los salarios que ofrecen a sus trabajadores más allá del marco básico acordado a través de la negociación centralizada. De este modo, disponen de una gestión más flexible de la remuneración como estímulo a la productividad, es decir, una búsqueda y una fidelización más efectivas de los mejores trabajadores y una manera de fomentar su rendimiento (PONTUSSON Y KURUVILLA, 1992: 781), algo que va en contra del principio básico de la política salarial (“a igual trabajo, igual salario”), pero que otorga mayor capacidad de decisión al capital.

La importancia de la deriva salarial en el incremento anual de los salarios no es, de ningún modo, menor. Si observamos los datos históricos estimados, su peso en el sector privado⁷⁸⁷ fue del 25-30% a lo largo de los setenta y hasta del 40% en la década de los ochenta⁷⁸⁸.

⁷⁸⁶ HIBBS, 1990; HIBBS Y LOCKING, 1995: 107, n. 5; HIBBS Y LOCKING, 2000: 756, n. 4; MARTIN, 1984: xxx.

⁷⁸⁷ Entre los trabajadores del Estado, la importancia del deslizamiento salarial fue mucho menor, con unas cifras estimadas del 10-15% en las décadas de los setenta y ochenta (FLANAGAN, 1987: 167).

⁷⁸⁸ CALMFORS Y FORSLUND, 1991: 1135; FLANAGAN, 1987: 167; HOLDEN, 1989: 419; JOHNSTON, 1962: 300, 327; RAMASWAMY, 1994: 39; REHN Y VIKLUND, 1987: 11.

La razón del aumento paulatino estriba, naturalmente, en el hecho de que la dinámica de igualación por medio de la aplicación de la política salarial solidaria se va haciendo cada vez más extensa, sobre todo al pasar al nivel de aplicación intraempresarial, lo que implica la ampliación de la deriva salarial como mecanismo de flexibilización dentro de la estructura centralizada de determinación de salarios (SWENSON Y PONTUSSON, 2000: 86-87).

Lógicamente, si la utilización del margen retributivo que permite la negociación en el nivel empresarial en forma de deslizamiento salarial actuara masiva y sistemáticamente en sentido contrario al que pretende la negociación central, entonces podría obstaculizar o impedir la dinámica de compresión salarial (GALENSON, 1998: 50). Por esa razón se hizo esencial una política fiscal que complementara la política salarial solidaria mediante un sistema progresivo que desincentivara una deriva salarial excesiva (PONTUSSON, 1992: 60-61; PONTUSSON, 1994: 27). En todo caso, y aunque la influencia perturbadora del deslizamiento sobre los objetivos de la política salarial solidaria no puede negarse, los estudios empíricos y teóricos disponibles no parecen indicar que su efecto haya sido sistemática ni significativamente contrario a la dinámica diseñada por la negociación centralizada, al menos, hasta los años setenta (CALMFORS Y FORSLUND, 1991: 1135; HOLDEN, 1989: 430). A partir de ahí, sin embargo, sí se observa una cierta contradicción entre la tendencia de la política salarial solidaria y la de la deriva salarial. En todo caso, parece que durante los años cincuenta y sesenta, el deslizamiento se superpondría a las intenciones de la fijación centralizada de salarios, sin suponer una distorsión demasiado relevante o permanente en su funcionamiento, si bien a lo largo de los setenta probablemente comenzara a romperse esta dinámica (PONTUSSON, 2000: 304).

V.4.4.2 EFECTOS SOBRE LAS EMPRESAS CON SALARIOS RELATIVAMENTE BAJOS (SECTOR X)

Para agilizar las explicaciones que iremos viendo a partir de aquí, llamaremos *sector X* al conjunto de empresas en las que los puestos con salarios relativamente bajos son mayoritarios y, por lo tanto, resultan determinantes en su estructura de costes laborales. En general, se tratará de compañías con tasas de productividad comparativamente reducidas, habitualmente intensivas en mano de obra y centradas en el mercado nacional, regional o local (FLANAGAN, 1987: 131). En los años sesenta, este tipo de empresas generaba alrededor del 70% del producto total sueco (EDGREN, FAXÉN Y ODHNER, 1970: 143).

En el *sector X*, el incremento obligado e inmediato de los salarios en los tramos retributivos más bajos resultante de los convenios colectivos aumentó el conjunto de costes laborales más allá de lo que el funcionamiento espontáneo de los mercados de trabajo habría determinado (BERMAN, 2006: 185). Excepto en el caso de firmas exportadoras (PONTUSSON, 1994: 27), que serían las menos, este tipo de empresas, al no estar sometidas a los rigores de la competencia internacional, tendrían cierto margen para repercutir estos sobrecostes a los precios de venta, aunque esta posibilidad vendría dada, claro está, por la elasticidad-precio de la deman-

da y el grado de competencia en sus mercados. Para evitar esta circunstancia y cortar de raíz las subsiguientes tensiones sobre la inflación, el Estado trataría de desarrollar una gestión restrictiva de los impuestos indirectos (REHN, 1989: 13, 30).

Esta dinámica de aumento de los costes salariales, unida a sus modestas tasas de productividad, haría crecer los costes laborales unitarios en el *sector X* y generaría un diferencial negativo en la década de los sesenta entre la evolución de la productividad y la de los precios que afectaría a la competitividad de este segmento del capital (BREHMER Y BRADFORD, 1974: 124; EDGREN, FAXÉN Y ODHNER, 1970). Esto obligó a estas empresas a redoblar los esfuerzos para racionalizar sus procesos, aumentar su eficiencia y reestructurar su personal, so pena de sucumbir ante la competencia⁷⁸⁹. Para ello, se verían forzadas a tratar de incrementar sus tasas de explotación por medio de las dos vías clásicas: el aumento relativo del plusvalor a través del cambio técnico y el aumento absoluto mediante la expansión de la jornada laboral y mayor intensidad del trabajo (§II.2.12; §II.2.13). Para las empresas que tengan éxito, el resultado será una mejora de *pv'*; para las que no lo logren, la consecuencia será la desaparición.

A pesar de las virtudes de esta dinámica para la competitividad del tejido empresarial gracias a sus efectos de saneamiento competitivo acelerado, y aun considerando que, en teoría, el modelo Rehn-Meidner pretendía estimular ampliamente este proceso (TOFT, 2003: 585), lo cierto es que el Estado no siempre permitió las quiebras a las que se habrían visto abocadas muchas empresas incapaces de adaptarse a esta situación, sobre todo, a raíz del agravamiento de las condiciones del mercado ante la crisis de los setenta. En su lugar, y para evitar catástrofes potencialmente desestabilizadoras en las cifras de desempleo en muchos sectores y regiones, el Estado desarrolló una ambiciosa *política de subvenciones y ayudas* bastante concentradas para los capitales más vulnerables, principalmente, siderurgia y astilleros, beneficiarios de casi el 70% de las transferencias totales (TOFT, 2003: 587-588). En los primeros años ochenta, estas iniciativas llegaron a absorber hasta el 2,8% del producto total de la economía sueca. Sin duda, estas medidas suavizaron los efectos potenciales de la política salarial solidaria sobre el paro, aunque a costa de notables perjuicios en las cuentas públicas, caídas en la productividad y ciertos déficits de mano de obra cualificada en sectores competitivos (ANXO Y NIKLASSON, 2006: 387; BOSWORTH Y RIVLIN, 1987: 7, 70-72, 82-83; TOFT, 2003: 588).

V.4.4.3 EFECTOS SOBRE LAS EMPRESAS CON SALARIOS RELATIVAMENTE ALTOS (SECTOR Y)

En consonancia con la nomenclatura empleada en el epígrafe anterior, llamaremos *sector Y* al conjunto de empresas en las que los empleos con salarios relativamente altos son mayoritarios y, por consiguiente, determinan básicamente sus costes laborales. Normalmente, serán compañías con una potente productividad, estructuras intensivas en capital, elevados es-

⁷⁸⁹ALEXOPOULOS Y COHEN, 2003: 334, 350; HEILBRONER, 1980: 4; JOHNSTON, 1962: 320-321; MEIDNER, 1980: 355; PONTUSSON, 1994: 26; RYNER, 2002: 82; TILTON, 1991: 201; VARTAINEN, 1998: 24.

tándares tecnológicos y netamente exportadoras (FLANAGAN, 1987: 131). En la década de los sesenta, estas compañías generaban aproximadamente el 30% del producto total del país (EDGREN, FAXÉN Y ODHNER, 1970: 143).

Estas empresas se ven favorecidas por la política salarial solidaria de dos maneras que, además, se complementan entre sí:

- (1) En primer lugar, la contención salarial de alcance general que resulta directamente de la política solidaria hizo que aparecieran beneficios extraordinarios⁷⁹⁰. Estos beneficios podrían haber surgido como consecuencia del mayor margen de ganancia derivado de la caída de los costes y el mantenimiento de los precios o, alternativamente, de la rebaja en los precios que la mengua de los costes permitiría, lo que daría lugar a un aumento de la ventas. La primera opción tendría un carácter intensivo y la segunda, extensivo. En cualquier caso, estos beneficios extraordinarios permitieron a estas empresas disponer de un mayor capital para mejorar sus capacidades productivas mediante la reinversión, lo que hizo que se acelerara su proceso de acumulación (PONTUSSON, 1994: 26; VARTIAINEN, 1998: 24). Esto llevó a una mayor composición del capital por la vía del cambio técnico, lo que redundaría en una mejora de la productividad. De esta manera, estas empresas lograrían alcanzar en los años sesenta una senda caracterizada por un diferencial positivo entre las tasas de crecimiento de la productividad y los precios que sería enormemente útil para su competitividad (BREHMER Y BRADFORD, 1974: 124; EDGREN, FAXÉN Y ODHNER, 1970).
- (2) Y, en segundo lugar, el trasvase de mano de obra del *sector X* al *sector Y* que, con la ayuda de las políticas activas de empleo, se produjo a causa de la política salarial solidaria y que enseguida veremos, aumentó la oferta de trabajo disponible para estas compañías, lo que no solamente facilitó su actividad, sino que disminuyó las posibles presiones al alza que sobre los salarios conllevaría la escasez de empleados cualificados que venía amenazando a las firmas punteras del país (ALEXOPOULOS Y COHEN, 2003; RYNER, 2002: 82).

Este doble efecto de contención sobre los salarios del *sector Y* supuso una enorme ventaja para estos capitales dominantes y ayudó en gran medida a explicar su notable éxito en los mercados internacionales, ya que les permitió mantener unos precios competitivos tanto por los costes moderados como por la mejora de la productividad que fomentaron.

V.4.4.4 EFECTOS SOBRE LA PRODUCTIVIDAD

Como se puede deducir fácilmente de lo comentado al describir las consecuencias teóricas que sobre la productividad tendrían las variaciones de los salarios (§II.2.13.3.d) y la tendencia a la igualación salarial (§II.3.8.2.d), habría cinco razones básicas por las que la política salarial solidaria sueca mejoraría la productividad (MARTIN, 1984: xxx; PONTUSSON, 1992: 107).

— En primer lugar, porque el aumento obligado por convenio de los salarios inferiores tendería a mejorar la productividad en estos puestos por medio de una mayor motivación, un

⁷⁹⁰BERMAN, 2006: 185; KORPI, 1978: 232; RYNER, 2002: 82; STEINMO, 2010: 43; TILTON, 1991: 201.

aumento del valor pasivo de su fuerza de trabajo y, sobre todo, una tendencia acelerada hacia el cambio técnico a través de la mecanización (LO, 1953: 34).

- En segundo lugar, porque los trabajos peor pagados tenderían a desaparecer, ya fuera por su eliminación a raíz de la quiebra de las empresas menos productivas e incapaces de asumir las nuevas condiciones competitivas, o por el proceso de mecanización en las supervivientes que conllevaría la sustitución de estos puestos por perfiles más cualificados y mejor remunerados (ESPING-ANDERSEN, 1992: 53).
- En tercer lugar, porque, según la *fair wage/effort hypothesis*, la distribución salarial más equitativa resultante mejoraría sensiblemente la productividad laboral debido a que los trabajadores la consideran más justa que la correspondiente a los diferenciales generados por el mercado, por lo que una menor varianza en dicha distribución puede conducir a unas mejores relaciones laborales, a una mayor cohesión y un ambiente de trabajo más armonioso, lo que redundaría en mayor producción y esfuerzo por trabajador (HIBBS Y LOCKING, 1995: 102; THERBORN, 1991: 342).
- En cuarto lugar, no podemos olvidar un hecho evidente: que una mayor presión competitiva por la vía de los costes salariales conducirá a una mejora de la productividad precisamente porque empuja a la quiebra o la racionalización a las empresas y plantas menos productivas (ERIXON, 2000: 15; PONTUSSON, 1992: 107; PONTUSSON, 1994: 27).
- Y, en quinto lugar, parece difícil negar que la monopolización a la que conducirá la política salarial solidaria por la vía de la concentración y la centralización (§V.4.4.6) permitiría la consolidación de capitales mayores y facilitaría, de este modo, el desarrollo de economías de escala en según qué sectores. Esto favorecería el incremento de la productividad.

Aunque estos efectos son admisibles, no es posible negar la probabilidad de que también se den tres reacciones negativas para la productividad:

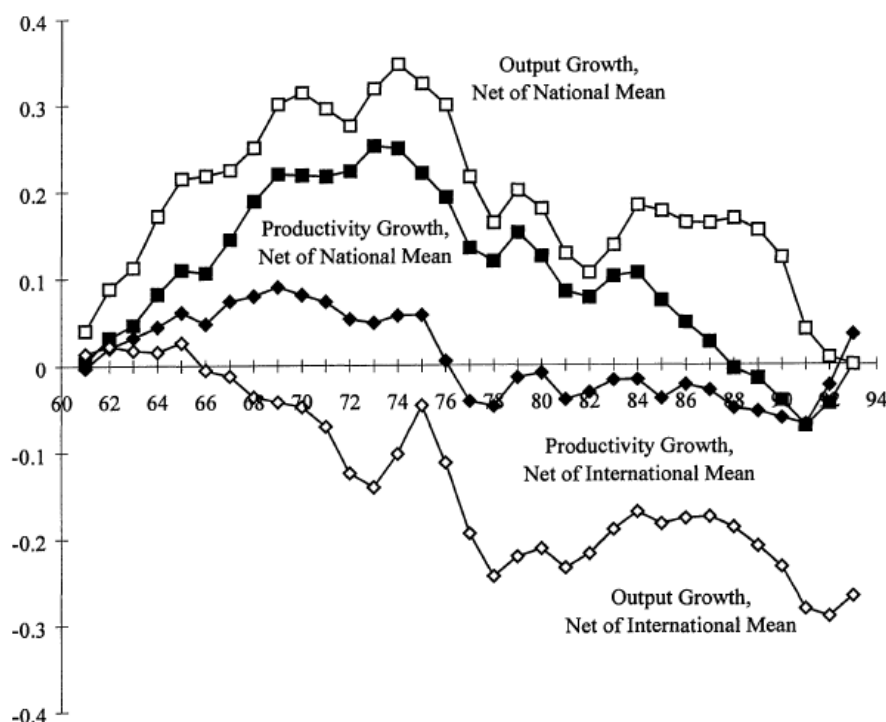
- Por un lado, los trabajadores peor remunerados que se queden en paro por el cierre de su empresa o la modificación de las condiciones formativas y técnicas de su puesto tendrán que someterse a los programas de formación, reciclaje y reubicación de las ambiciosas políticas activas de empleo sin cuyo concurso, según veremos después, no podría subsistir el modelo Rehn-Meidner. La posibilidad de que los participantes en estos procesos acaben en empleos en los que resulten menos productivos que en sus anteriores puestos no es descartable, sobre todo, en ciertos tramos de edad, en sectores intensivos en tecnología o en casos de movilidad geográfica radical.
- Por otra parte, del mismo modo que la subida salarial de los puestos peor remunerados puede generar una mejora en la productividad, nada permite suponer que el estancamiento de los mejor pagados no vaya a tener justamente el efecto contrario. Sí podríamos argumentar, no obstante, que el número de afectados por la destrucción de empleo o las obligadas subidas salariales desde niveles inferiores seguramente resulte mayor que el de los

empleados situados en los tramos más altos de la escala retributiva y sometidos, por ello, a la contención derivada de la política salarial solidaria, por lo que es probable que el efecto neto sobre la productividad en este sentido fuera positivo.

- Además, los argumentos de la *fair wage/effort hypothesis*, aun siendo válidos en sí mismos, resultan discutibles en el caso concreto de la política salarial solidaria sueca, puesto que la equiparación salarial no viene dada por las fuerzas del mercado o la voluntad de los propios trabajadores, sino por unas negociaciones centralizadas que impiden de raíz las mejoras retributivas a las que los profesionales mejor pagados podrían aspirar si no se aplicara este modelo. Así, la tendencia a la igualación no se hace a través de distintos grados de subidas salariales, sino a costa de los mayores salarios. Por lo tanto, la armonización de intereses y la mejora de la relaciones laborales entre asalariados sobre las que descansa esta hipótesis podrían no ser tales ante estas circunstancias.

Estos procesos tendentes a la mejora de la capacidad productiva presentan *limitaciones* que, si bien no pretendemos analizar con detalle en una investigación como la nuestra, resultan tan evidentes como decisivas a la hora de determinar la validez temporal de los efectos del modelo Rehn-Meidner sobre la productividad. Por un lado, es obvio que el estímulo procedente de la caída de las empresas menos productivas o su absorción por los capitales dominantes está limitado tanto por su paulatina ralentización como por su necesario agotamiento en el tiempo. Por otro lado, los procesos de reestructuración de urgencia de los capitales del *sector X* también tienen un recorrido determinado que concluirá tan pronto como estos capitales hayan tenido éxito o hayan fracasado en el intento. Y, por último, también hay que destacar que, tanto el efecto de *empuje* de los procesos de racionalización en el *sector X* como el de *tirón* generado por las dinámicas de absorciones, fusiones y consecuentes reconfiguraciones productivas de los capitales del *sector Y* a costa de las empresas caídas suelen darse en forma de estrategias de cambio técnico basadas en la mecanización y sustitución de mano de obra, y no mediante costosos y arriesgados proyectos de innovación técnica (§II.2.13.3.a). Por su propia naturaleza, la mecanización permite incrementos de la capacidad productiva a corto plazo, pero su capacidad para mejorar la productividad se agota en poco tiempo (PONTUSSON, 1992: 107-108).

En todo caso, al observar la *Gráfica 106* se puede constatar cómo la evolución de la productividad en Suecia durante los años de aplicación de la política salarial solidaria no sólo es notable en términos históricos, puesto que está por encima de la media obtenida por la economía sueca a lo largo del periodo 1960-94, sino que también resulta superior al crecimiento experimentado en otros países desarrollados, ya que supera a la del resto de países de la OCDE. Además, salta a la vista la inflexión en la evolución de la productividad desde esa época de esplendor en los años cincuenta y sesenta hasta su caída relativa a partir de los setenta (HIBBS Y LOCKING, 2000: 765).



[GRÁFICA 106] Evolución comparada de la productividad y la producción, 1960-1994

Fuente: HIBBS Y LOCKING, 2000: 766.

La evolución de la productividad (*productivity*) y la producción (*output*) se mide en el eje de ordenadas a través del diferencial acumulativo de las tasas de variación de los logaritmos de ambos datos en relación a la tasa media nacional e internacional (países OCDE) del periodo considerado.

Esto induce a pensar que, probablemente, y dado que la política salarial solidaria hizo que la tendencia a la igualación de los ingresos del trabajo fuera más intensa en Suecia que en otras economías capitalistas avanzadas, exista algún tipo de correlación positiva entre el grado de reducción de la dispersión salarial y la mejora de la capacidad productiva de la fuerza de trabajo. (THERBORN, 1991: 343)

Además de las pruebas que hemos aportado hasta aquí, llama la atención que ni siquiera los esfuerzos de los autores y las instituciones liberales más críticos por encontrar evidencias de un hipotético efecto negativo de la política salarial solidaria sobre la productividad hayan surtido efecto, lo que no deja de ser un argumento más a favor de la tesis contraria (BOSWORTH Y RIVLIN, 1987: 13).

Algunos analistas tratan de matizar esta cuestión planteando la hipótesis de que los efectos de la política salarial solidaria sobre la productividad no pueden determinarse de manera genérica, sino que dependen, en realidad, del nivel de aplicación al que dicha política llegue. Así, afirman que la implementación de esta estrategia de reducción de la dispersión salarial en los niveles *interindustrial* e *interempresarial* desde 1956 tuvo un efecto *positivo* sobre la productividad, mientras que la asunción posterior del nivel *intraempresarial*, a partir de 1969, produjo, por el contrario, un efecto negativo⁷⁹¹.

⁷⁹¹HIBBS Y LOCKING, 1995 y 2000; MOANE Y WALLERSTEIN, 1995; SWENSON Y PONTUSSON, 2000: 85; WALLERSTEIN Y GOLDEN, 2000: 133. Entre las posibles razones que se han dado para explicar este supuesto cambio de tendencia en la rela-

Estas conclusiones se basan en concienzudos análisis estadísticos que confirman la existencia de una correlación positiva entre el grado de compresión salarial y el ritmo de mejora de la productividad. Sin embargo, no creemos que sea posible afirmar con rotundidad que esta *correlación estadística* conlleve una *causalidad factual*, puesto que, en realidad, la agregación del nivel intraempresarial a la política salarial solidaria coincidió en el tiempo con un agravamiento de la ralentización de la productividad que no sólo se dio en Suecia, sino en todos los países capitalistas, independientemente de que aplicaran o no políticas similares (BOSWORTH Y RIVLIN, 1987: 16). En realidad, parece más razonable pensar que la caída de la productividad responde a un fenómeno mucho más generalizado e independiente del nivel de aplicación de la compresión salarial: el agotamiento del modelo productivo fordista (§V.7.3).

V.4.4.5 EFECTOS INMEDIATOS SOBRE LA COMPETENCIA

Como ya hemos explicado, la política salarial solidaria afectaría negativamente a los costes de las empresas del *sector X*, ya que tendrán que afrontar niveles retributivos nuevos y más exigentes (BURKITT Y WHYMAN, 1994: 23, LUNDBERG, 1985: 18; MOENE Y WALLERSTEIN, 1995: 86). Así, aquellas que no puedan permitirse pagar los salarios establecidos en la negociación colectiva centralizada se verán en la necesidad de reestructurar y racionalizar su proceso productivo para incrementar su ingreso por trabajador, es decir, la productividad de su fuerza de trabajo. En caso de no ser capaces de hacerlo, tendrán que cerrar, al no poder afrontar los nuevos costes laborales. Esta situación, obviamente, aumenta la competencia entre las empresas del *sector X* como consecuencia de la presión que la política salarial solidaria provoca sobre sus tasas de plusvalor.

En el caso de las empresas del *sector Y*, disfrutarán de beneficios extraordinarios que les permitirán alimentar el proceso de acumulación de capital, lo que generará una dinámica acelerada de concentración de capital, como comentamos en el epígrafe siguiente, lo que aumentará la exigencia para todos los competidores. Por lo tanto, en este segmento del capital también se tensará la competencia, pero no por la aparición de menores tasas de plusvalor, sino justamente por lo contrario.

V.4.4.6 EFECTOS MEDIATOS SOBRE LA CENTRALIZACIÓN Y LA CONCENTRACIÓN DEL CAPITAL

Por un lado, la exacerbación de la competencia recién explicada perjudicará y, en última instancia, llevará la ruina a un cierto número de empresas del *sector X* incapaces de continuar en el mercado, lo que conducirá directamente a un proceso de *centralización* del capital más potente que el se daría sin el modelo Rehn-Meidner (§II.3.8.2.f). Esta eliminación de capitales tomará la forma de liquidaciones definitivas o bien operaciones de adquisición y fu-

ción entre la compresión salarial y la productividad encontramos algunas que, sobre la base de la *fair wage/effort hypothesis*, afirman que la reducción de las diferencias salariales desmotiva a los empleados con mayor cualificación, que descuidarán su desempeño y aumentarán sus tasas de absentismo laboral, y desincentiva la formación de los trabajadores, aumentando su coste de oportunidad (ALEXOPOULOS Y COHEN, 2003: 357-358).

sión de todo tipo por parte de capitales de mayor éxito o de empresas con problemas en busca de la racionalización productiva que pudiera salvarlas de la quema⁷⁹² (PONTUSSON, 1992: 107). En cualquier caso, esta dinámica llevará a una aceleración de la *monopolización* que resultará evidentemente favorable para las empresas más poderosas⁷⁹³.

Y por otro lado, la dinamización del proceso de acumulación de capital debida a la aparición de beneficios extraordinarios de la mano de la contención de los mayores salarios en el *sector Y* favorecerá la *concentración* de capital al generar una tendencia expandida de crecimiento de los capitales por la vía de la reinversión (§II.3.8.2.g). Dado que las ganancias extraordinarias de cada empresa serán distintas, al igual que sus políticas de capitalización, sus estrategias de inversión y sus resultados, esta dinámica aumentará las diferencias en los ritmos de acumulación, de manera que la tendencia general a la *monopolización* se verá acelerada también en este segmento del capital⁷⁹⁴ (MEIDNER, 1980: 358).

Algunos autores afirman que ambos fenómenos y la monopolización resultante pueden haber dificultado la renovación del capital sueco y la aparición de nuevas empresas, ya que el poder de las grandes compañías, aumentado gracias a la política salarial solidaria, haría muy complicada la supervivencia de cualquier proyecto incipiente y acabaría condenándolo a perecer antes de llegar a un grado suficiente de madurez y tamaño como para aprovechar las ventajas del modelo (ERIXON, 2000: 77).

En cualquier caso, es obvio que en términos empíricos, aunque la política salarial solidaria haya tenido efectos innegables sobre la dinámica de concentración y centralización del capital, no se trata del único factor causal detrás de esta evolución. También destaca como elemento decisivo la política tributaria aplicada a las empresas, especialmente en lo tocante al régimen de amortizaciones y de gestión de inventarios admitido por la ley y las mayores facilidades experimentadas por los grandes capitales para aprovechar las desgravaciones y bonificaciones fiscales resultantes. Tampoco son desdeñables las ventajas de los fondos de inversión IF, que sólo estaban disponibles para las sociedades con cotización bursátil y no para las pymes. Todo ello supone una nueva muestra de la clara predisposición general del SAP en el sentido de favorecer a los grandes capitales, en especial a las compañías del *sector Y*, lo que resulta coherente con la segunda hipótesis parcial de nuestra investigación (§I.4.2; §VI.1.2) (PONTUSSON, 1992: 73-75).

De todos modos, es indudable que, si bien estos fenómenos coadyuvaron a la aceleración de la monopolización, lo cierto es que la propia dinámica competitiva internacional, reforza-

⁷⁹²Los datos históricos muestran cómo las fusiones afectaron a un tercio de todas las empresas industriales de los cincuenta a los setenta (DAHMEIN, 1992: 112).

⁷⁹³ En relación a este proceso, resulta esclarecedor que el propio *Meidner* reconozca explícitamente que la política salarial solidaria fue uno de los principales factores causantes de la centralización (PONTUSSON, 1992: 74) y que, además, afirme en una entrevista que este efecto fue la principal razón por la que la SAF promovió la aceptación del modelo (SILVERMAN, 1998: 78).

⁷⁹⁴En ERIXON, 2000: 44-46 se ofrece una explicación analítica y gráfica de la monopolización que la centralización y la concentración de capital provocadas por la política salarial solidaria generan.

da por los efectos del modelo Rehn-Meidner sobre la competencia por la vía de los costes salariales y amplificada por el pequeño tamaño y la gran apertura comercial de Suecia al exterior, obligaba a los capitales a aumentar su dimensión y capacidad productiva (*loc. cit.*).

V.4.4.7 EFECTOS SOBRE EL EMPLEO, EL PARO Y LA MOVILIDAD LABORAL

La aplicación de la política salarial solidaria tiene efectos directos sobre la demanda y la oferta de trabajo que, *grosso modo*, son equivalentes a los que estudiamos al analizar las consecuencias genéricas de un proceso de igualación de los salarios (§II.3.8.2.h). A continuación, volvemos a ellos para hacer referencia concreta a elementos propios del caso sueco.

En primer lugar, desde el lado de la *demanda de trabajo*, parece claro que:

- (1) En el *sector X*, la demanda de trabajadores con salarios bajos, entre los que destacan los jóvenes⁷⁹⁵ (FLANAGAN, 1987: 126, 140-143), se verá afectada negativamente de tres modos:
 - (1.1) A *muy corto plazo*, la subida de los menores salarios, suponiendo la productividad constante, provocará un aumento del coste laboral unitario en las empresas del *sector X*, lo que llevará a una mengua de la demanda de trabajo en sus filas.
 - (1.2) En el *corto plazo*, la desaparición competitiva de compañías del *sector X* en el marco de una acelerada centralización de capital reducirá también la demanda de trabajo.
 - (1.3) Y en el *medio plazo*, los procesos de mecanización y reestructuración de plantilla que hayan debido experimentar las firmas supervivientes en el *sector X* no se habrán dado sin pérdidas netas de empleo, como es obvio, por lo que sumarán un nuevo vector de disminución de la demanda de trabajadores para los puestos de menor cualificación.
- (2) En el *sector Y*, la demanda de perfiles cualificados se verá afectada de tres maneras:
 - (2.1) En el *corto plazo*, la aceleración de la acumulación de capital del *sector Y* expandirá la demanda de fuerza de trabajo cualificada.
 - (2.2) En el *medio plazo*, el nuevo nivel tecnológico de las empresas supervivientes del *sector X* hará que crezca su demanda de asalariados cualificados capaces de manejar los más avanzados medios de producción, lo que significa, en realidad, que estas empresas se incorporarán al *sector Y*.
 - (2.3) Y en el *medio-largo plazo*, la acumulación acelerada que podrán permitirse las empresas del *sector Y* incidirá en un cambio técnico más rápido, lo que derivará en una mayor mecanización y composición de capital que podrán reducir la demanda de trabajadores.

Las variaciones que la política salarial solidaria provocará sobre la demanda laboral afectará también a la *oferta de trabajo* y, ambas, a la *movilidad laboral*. Muchos trabajadores con cualificación relativamente baja tendrán que buscar empleo en empresas del *sector Y*, ya

⁷⁹⁵Parecería lógico pensar que la tendencia a la reducción del diferencial de salarios de hombres y mujeres promovida por la política salarial solidaria fuera a generar también a un mayor desempleo femenino. Sin embargo, este efecto no se dio en la economía sueca, probablemente debido a la absorción masiva de fuerza de trabajo femenina por parte del Estado (FLANAGAN, 1987: 126).

que el aumento del paro que sufrirán a causa de la desaparición de muchas empresas del *sector X* y la disminución de la demanda de empleados de este perfil en las compañías de este sector que hayan sobrevivido sólo podrá ser compensado (aunque parcialmente) por las vacantes en el *sector Y*. Estas vacantes serán de dos tipos: las de las empresas que anteriormente ya pertenecían al *sector Y* y que ahora precisan mano de obra cualificada debido a déficits de personal anteriores o nuevas necesidades derivadas de la aceleración de la acumulación; y las de las compañías procedentes del *sector X* que se han incorporado al *sector Y*.

Esta tendencia obligada de modificación en la oferta de trabajo, que los datos empíricos sobre flujos de migración laboral interna entre empresas y sectores en Suecia confirman plenamente (ALEXOPOULOS Y COHEN, 2003: 350-354; EDIN Y TOPEL, 1997: 175-178), constituye precisamente uno de los más potentes argumentos para la implantación de la política salarial solidaria gracias a su enorme funcionalidad para el capital dominante. Dos razones lo explican:

- En primer lugar, fomenta la movilidad laboral en mayor medida que las diferencias salariales provocadas por las propias fuerzas del mercado⁷⁹⁶, lo que permite una mayor flexibilidad en la asignación de fuerza de trabajo a los distintos sectores y empresas sin afectar a la inflación ni acrecentar la desigualdad retributiva (ERIXON, 2005: 8; 2008: 369). Esto es algo especialmente vital para evitar problemas de falta de personal en las grandes empresas exportadoras, algo que generaría enormes problemas en una economía tan abierta y dependiente del exterior como la sueca⁷⁹⁷.
- Y en segundo lugar, este flujo de mano de obra hacia el *sector Y* disminuye el empuje al alza de los salarios que podría derivarse de un déficit de oferta disponible. Esta dinámica, añadida a la contención salarial de las retribuciones de los trabajadores más cualificados, supone una enorme ventaja competitiva para las compañías punteras exportadoras.

Aunque, según hemos visto, la política salarial solidaria tiene efectos contrapuestos sobre la demanda de trabajo según se trata del *sector X* o *Y* e, incluso, dentro de cada uno, lo cierto es que el efecto neto final será indudablemente negativo, ya que el trasvase de mano de obra del *sector X* al *sector Y* ni será íntegro —ya que para que pudiera serlo, el aumento de puestos de trabajo en las empresas supervivientes tendría que ser exactamente igual o superior a la reducción producida por el cierre de las desaparecidas—, ni podrá ser afrontado por los trabajadores sin un proceso más o menos complejo y dilatado de adaptación, cualificación y desplazamiento sin garantías de éxito.

Por lo tanto, y tal como se refleja en el *Esquema iii* de manera resumida, *la política salarial solidaria produce paro* y es justamente esta tendencia lo que explica, como dice el propio *Meidner*⁷⁹⁸, la desesperada necesidad de poner en marcha una política activa de empleo real-

⁷⁹⁶“Así, la política salarial solidaria generó justamente la estructura salarial que la movilidad generada por el libre mercado pretendía crear.” (ÖHMAN, 1974: 27):

⁷⁹⁷ALEXOPOULOS Y COHEN, 2003; BOSWORTH Y RIVLIN, 1987: 75-77; FLANAGAN, 1987: 133, 135; VARTAINEN, 1998: 25-26.

⁷⁹⁸“La mano de obra sobrante debe ser absorbida por empresas más rentables o estar asistida por medidas de política activa de mercado de trabajo como la formación profesional, el reciclaje, la rehabilitación, etc. Resulta fácil re-

mente efectiva que agilice y posibilite el flujo de fuerza de trabajo del *sector X* al *sector Y*, de modo que pueda evitar la aparición de las “islas de desempleo” de las que hablaba Gösta Rehn⁷⁹⁹. Una política activa de empleo que, para hacer factible la política salarial solidaria, debe ser capaz de recolocar a los trabajadores afectados en distintas empresas, sectores o regiones, reciclarlos profesionalmente, formarlos en las actividades más susceptibles de absorber mano de obra o, en su caso, ponerlos a trabajar para el Estado.

V.4.4.8 EFECTOS SOBRE EL SALARIO RELATIVO Y LA DISTRIBUCIÓN DE INGRESOS Y RIQUEZA

“El precio de la solidaridad entre los trabajadores es una creciente desigualdad entre trabajadores y capitalistas”.

Rudolf Meidner⁸⁰⁰.

V.4.4.8.a Distribución interclasista de ingresos: salario relativo y tasa de plusvalor

La política salarial solidaria no sólo influye sobre el reparto de los ingresos dentro de la clase trabajadora (§V.4.4.1), sino que también afecta a la evolución del salario relativo y, por lo tanto, a la pugna distributiva en el conjunto de la sociedad (ENGELÉN, 2004; MOENE Y WALLERSTEIN, 1995: 90). En este sentido, el análisis teórico permite deducir dos consecuencias contradictorias debidas al efecto de la política salarial solidaria sobre la tasa de plusvalor:

- Por una parte, los mayores costes salariales en las empresas del *sector X* provocan una reducción de su tasa de plusvalor, lo que implicaría un aumento del salario relativo entre sus trabajadores (al menos, mientras no pierdan su puesto).
- Por otro lado, el estancamiento de los salarios altos produciría un aumento de la tasa de plusvalor en el *sector Y*, lo que perjudicaría el salario relativo de sus empleados.

Pero estos dos efectos son de carácter *estático*, inmediato. Si retomamos el análisis *dinámico* que hemos seguido en los epígrafes anteriores, atendiendo a lo que ocurre en el conjunto de la economía tras la aplicación de la política salarial solidaria, deberíamos introducir sus efectos sobre la demanda de trabajo por parte de las empresas de cada sector y sobre la variación de las condiciones de trabajo y de la productividad. Así:

- La mengua de la tasa de plusvalor en el *sector X* debida a los incrementos salariales obligados se traducirá en que las empresas, para sobrevivir, llevarán a cabo procesos de racionalización productiva y reestructuración laboral que conducirán a aumentos absolutos del plusvalor mediante la extensión de la jornada laboral o una mayor intensidad de trabajo y también a aumentos relativos del plusvalor generados gracias a la mecanización y la subsi-

conocer la estrecha interconexión que existe entre la política salarial y la política de mercado del trabajo en el modelo” (MEIDNER, 1994: 65).

⁷⁹⁹GILL, 1989: 14; SILVERMAN, 1998: 74; VARTIAINEN, 1998: 24; ÅMARK, 1992: 82.

⁸⁰⁰MEIDNER, 1981: 308; *trad. doc.*

guiente mejora de la productividad. En ambos casos, la tasa de plusvalor tenderá a aumentar. Además, las empresas que no logren superar esta situación desaparecerán o serán absorbidas por las supervivientes y, en cualquiera de los dos extremos, la tasa de plusvalor de estas compañías tenderá a crecer, ya sea por la apropiación de la cuota de mercado liberada por los capitales quebrados o por la reestructuración de plantillas y consiguiente aumento de la composición del capital que las absorciones permiten. El resultado de estos procesos dependerá, claro está, de la proporción entre el incremento de los costes laborales debidos a la política salarial solidaria y la recuperación absoluta o relativa de plusvalor resultante de los procesos dinámicos descritos.

- Por otro lado, el incremento de la tasa de plusvalor en el *sector Y* debido a la reinversión de los beneficios extraordinarios sin posibilidad de aumentar los salarios permitirá una aceleración del proceso de acumulación, lo que se traducirá en mayor mecanización, mayor tasa de composición del capital y, sobre todo, una mayor productividad, lo que derivará en un aumento relativo del plusvalor que permitirá mayores cotas de explotación. Sin embargo, hay que tener en cuenta en este aspecto los efectos del deslizamiento salarial, un fenómeno que, no por ser marginal en lo teórico, deja de tener una importancia notable y, además, creciente en los mecanismos de formación de los salarios en la economía sueca.

A la vista de los análisis planteados, parece arriesgado afirmar con rotundidad el sentido de la evolución de distribución de ingresos. Por una parte, es innegable que el salario relativo, el salario relativo ajustado y el coste laboral unitario han crecido ininterrumpidamente desde finales de los años treinta hasta los últimos setenta, al mismo tiempo que caían la tasa de plusvalor y la ganancia relativa (*Gráficas 64 a 69 y Gráficas 82 a 85*). Sin embargo, esta dinámica —que, por cierto, beneficiaría en gran medida al capital dominante en cuanto productor de bienes de consumo duradero como los electrodomésticos o los automóviles en condiciones de monopolio u oligopolio restringido (ERIXON, 1997b: 47)— es común a la mayoría de los países capitalistas europeos durante el periodo fordista, por lo que no hay razón para pensar que pueda estar causada por el modelo Rehn-Meidner. De hecho, la mayor parte de los autores que han estudiado la evolución de estas variables afirman que, al contrario, los efectos del modelo han sido inversos a esta tendencia generalizada y que, de hecho, la evolución creciente del salario relativo e inversa a la tasa de plusvalor fue menos marcada en la economía sueca de lo que habría sido sin la aplicación de estas estrategias de política salarial. Según estas conclusiones, el resultado neto de la aplicación del modelo Rehn-Meidner habría sido un *trasvase de ingresos del trabajo al capital derivado de un proceso generalizado de contención salarial* (GILL, 1989: 52). De hecho, es precisamente ésta la razón por la que, según *Meidner*, se propondría en los setenta la aplicación de los llamados fondos salariales de inversión, uno de cuyos objetivos principales era hacer digerible a los trabajadores esta degradación de su posición relativa en la distribución del valor producido (SILVERMAN, 1998: 78).

V.4.4.8.b Distribución intraclasses de ingresos

Si recordamos lo explicado en relación a la competencia distributiva entre los asalariados mejor y peor pagados y entre los capitales más y menos productivos, llegamos a una conclusión evidente: el modelo Rehn-Meidner genera un trasvase de ingresos que resulta negativo para los capitales del *sector X* y para los asalariados con mayor cualificación y positivo para las compañías del *sector Y* y los trabajadores menos cualificados.

Esta conclusión hace que cualquier afirmación que considere la política salarial solidaria como una estrategia con tendencias socialistas o de defensa de la clase trabajadora resulte difícil de mantener, puesto que lo que ganan unos trabajadores, lo pierden otros, de manera que el resultado neto es favorable al capital dominante.

Las reivindicaciones de reducción de las diferencias salariales deben ser formuladas de manera tal que susciten la adhesión de la vasta mayoría de los trabajadores movilizados así para la persecución de objetivos comunes. Por tanto, es necesario excluir desde el principio una política salarial que se limite a cambiar la distribución existente dentro de una masa salarial que no aumenta, que conduzca a reducir las diferencias buscando la fuente de aumento de los bajos salarios en la disminución de los altos salarios. [...] Los bajos salarios deben ser aumentados no a partir de una degradación de los altos salarios, sino a partir de una punción sobre la nueva riqueza creada por el trabajo vivo que, de otra manera, sería apropiada como ganancia. GILL, 1996: 273.

De hecho, esta evidencia cuadra perfectamente con el recorrido histórico de la política salarial solidaria. En efecto, cuando esta política se aprobó, en los años cincuenta, fue gracias al acuerdo, por un lado, de los sindicatos de los trabajadores con menores salarios que eran mayoría en la LO y, por otro, de los capitales exportadores dominantes en el seno de la SAF. Así:

La institucionalización de la negociación salarial colectiva al más alto nivel entre la LO y la SAF en los años cincuenta fue el resultado de los esfuerzos de las empresas y el gobierno para restringir las subidas de los salarios, y no de los esfuerzos de la LO para mejorar su distribución. PONTUSSON, 1994: 26; trad. doc.

V.4.4.8.c Distribución general de los ingresos y la riqueza

Si a la tendencia a la convergencia de los salarios le añadimos otras circunstancias concurrentes en el desarrollo de la economía sueca durante los años cincuenta, sesenta y setenta en los que se aplicó plenamente la política salarial solidaria, como el acceso masivo de la mujer al mercado laboral (BJÖRKLUND Y PALME, 2000: 17, 18-19) y una política tributaria progresiva⁸⁰¹, vemos que el resultado es un proceso rápido y constante de disminución de las desigualdades en la *distribución de los ingresos*. Los datos a partir de 1967 son concluyentes: como vemos a continuación (*Tabla H*), tanto el índice de Gini como la ratio de los percentiles 90 y 10 y el coeficiente de los percentiles 80 y 20 muestran a Suecia no sólo como una de las economías capitalistas más igualitarias del mundo hasta los primeros ochenta (*ibídem*: 2), sino como uno de los países con mejor evolución en todas estas variables⁸⁰².

⁸⁰¹Recordemos que en nuestra tesis no analizamos la política fiscal sueca más que superficialmente por no tener cabida en nuestro objetivo principal, que no es otro que el estudio del modelo Rehn-Meidner.

⁸⁰²Aunque estas cifras son generalmente aceptadas, algunos autores críticos con ellas consideran que la distribución de la renta y la riqueza, lejos de mejorar, ha empeorado desde los cincuenta (PFAFF Y WIKHÄLL, 1971: 19-20).

	<i>Índice de Gini</i>	<i>Ratio 90/10</i>	<i>Ratio 80/20</i>
1967-70			
Suecia 1967	0,260	3,395	2,082
Reino Unido 1969	0,267	3,230	2,174
1971-75			
Suecia 1975	0,215	2,731	1,918
Reino Unido 1974	0,268	3,406	2,207
Alemania 1973	0,271	3,221	2,115
1976-81			
Suecia 1981	0,197	2,430	1,763
Noruega 1979	0,224	2,771	1,889
Alemania 1981	0,244	2,885	2,033

[TABLA H] Índice de Gini y ratio de los percentiles 90/10 y 80/20 (1967-81)

Fuente: elaboración propia a partir de datos de LIS.

(Incluimos las dos o tres mejores mediciones por periodo en función de la disponibilidad de datos)

[www.lisdatacenter.org/wp-content/uploads/data-key-inequality-workbook.xlsx (2/8/2014)]

<i>Porcentaje de hogares más opulentos</i>					
	1%	2%	5%	10%	20%
1920	50	60	77	91	100
1930	47	58	74	88	98
1935	42	53	70	84	97
1945	38	48	66	82	96
1951	33	43	60	76	92
1966	24	32	48	64	82
1970	23	31	46	62	84
1975	21	28	44	60	80
1979	13	19	33	51	75

[TABLA I] Distribución de la riqueza como porcentaje del patrimonio declarado correspondiente a los hogares más ricos (1920-1979)

Fuente: Hort, 2014: 185.

Para los años anteriores a 1967 no disponemos de datos tan exhaustivos, pero la mayoría de las investigaciones realizadas al efecto confirman que desde los primeros años cincuenta hasta esa fecha ha habido una tendencia hacia una mayor igualdad en los ingresos⁸⁰³. De este modo, podemos afirmar sin demasiadas reservas que la distribución general de los ingresos en Suecia desde los inicios de la política salarial solidaria hasta los años ochenta ha sido cada vez más igualitaria⁸⁰⁴.

⁸⁰³En los análisis más completos que hemos encontrado, basados en el uso de índices de Gini, coeficientes de entropía y estructuras de ingresos por percentiles, la conclusión es diáfana: la dinámica de reducción de las desigualdades se viene dando en Suecia, al menos, desde 1950 (BJÖRKLUND Y PALME, 2000; ROINE Y WALDENSTRÖM, 2007).

⁸⁰⁴La tendencia a partir de esa década se invierte claramente, como confirman Roine y Waldenström (2007).

La *distribución de la riqueza* también ha seguido un patrón de tendencia a una menor desigualdad, aunque a un ritmo notablemente más parsimonioso (*Tabla I*). Así, Suecia mantuvo tasas de evidente inequidad debido, entre otras cosas, a una extraordinaria concentración de la propiedad corporativa, alimentada por una política tributaria tan laxa con los ingresos del capital como exigente con las retribuciones del trabajo (AGNBLAD *ET AL.*, 2001: 234; BUENDÍA, 2011: 115; HEILBRONER, 1980: 3). No serán pocos quienes puedan extrañarse de comprobar tan magros resultados en términos de igualdad en la riqueza tras más de cuarenta años de predominio del SAP y de hegemonía socialdemócrata. Sin embargo, estos resultados son absolutamente coherentes con la tremendamente concentrada estructura de la propiedad de los medios de producción en Suecia.

V.4.4.9 EL CASO DE LOS SALARIOS PÚBLICOS

Hasta ahora, hemos supuesto el caso más general de determinación de los salarios, que es el que se establece entre la patronal y la confederación de sindicatos, es decir, entre los asalariados del sector privado y el capital. Sin embargo, es obvio que los salarios públicos en un país como Suecia, donde el porcentaje de empleados del Estado se cuadruplicó con creces en el periodo 1932-83 hasta superar la tercera parte de toda la población ocupada (*Gráficas 78 y 88*), resultan esenciales para comprender la evolución de los ingresos del trabajo y, con ello, los efectos reales del modelo Rehn-Meidner sobre la economía.

La primera pregunta que cabe plantearse es si los empleados públicos fueron sometidos a la dinámica de la política salarial solidaria o no. Como ya hemos mencionado al explicar la negociación colectiva centralizada, el Estado se incorporó a la estrategia de igualación retributiva marcada por el modelo en 1965 y, desde entonces, ha desarrollado su política salarial bajo estos mismos principios (§V.3.2, n. 751). En concreto los convenios públicos se ha celebrado con la misma frecuencia y casi siempre antes que los privados (HOLMLUND Y OHLSSON, 1992: 5; LINDQUIST Y VILHELMSSON, 2006: 1618). Sin embargo, por razones evidentes, el efecto de compresión salarial en el caso de los empleados públicos difícilmente puede producirse en los niveles de aplicación interindustrial e interempresarial, por lo que no sería hasta 1969 cuando empezaría a hacerse notar entre las filas de los trabajadores del Estado⁸⁰⁵.

Una segunda pregunta posible plantearía la cuestión acerca del grado de influencia que la evolución de los salarios públicos ha podido tener sobre la determinación de los privados, cuestión sobre la que reflexionábamos al estudiar la construcción general de los salarios en la economía capitalista (§II.3.6.6). Según los estudios empíricos disponibles, ni el tamaño ni la evolución de los salarios públicos en Suecia han tenido efectos notables sobre el proceso de determinación de los salarios privados, por lo que no cabe especulación sobre esta posibilidad. Al contrario, parece más probable que la influencia más generalizada haya sido inversa,

⁸⁰⁵De hecho, como ya comentamos (§V.4.2), precisamente esta discriminación en la tendencia hacia la igualación salarial promovida por el modelo Rehn-Meidner fue una de las razones que empujaron a superar los dos primeros niveles de aplicación de la política salarial solidaria.

es decir, que fuera la evolución de los salarios privados la que determinara en cierto modo la dinámica de las retribuciones de los empleados públicos⁸⁰⁶ (HOLMLUND Y OHLSSON, 1992: 10, 13, 15; JOHNSTON, 1962: 267, 288; LINDQUIST Y VILHELMSSON, 2006: 1617, 1619, 1624).

No obstante, tal y como ya observamos (*Gráficas 40, 41, 86, 87 y 88*), los salarios públicos no evolucionaron de la misma manera que los privados. Su ritmo de crecimiento fue sensiblemente inferior a partir de los años cuarenta, de manera que la prima del salario público acabó por convertirse en el descuento del salario público a partir de 1974 (REHN Y VIKLUND, 1987: 8), lo que redundaría en graves conflictos laborales en el sector público desde los primeros años setenta. Según nuestros cálculos, que resultan coherentes con las conclusiones de otros investigadores (HELMMLUND Y OHLSSON, 1992: 5-6), la TMAA de los salarios públicos desde 1956, año de implantación generalizada de la política salarial solidaria, hasta 1983, momento de la finalización de la negociación colectiva centralizada, fue del 8,01%, mientras que la de los salarios privados alcanzó el 9,33%.

V.5 LA POLÍTICA ACTIVA DE EMPLEO

“[La política activa de empleo] fue diseñada para equipar a los trabajadores con las habilidades industriales más actualizadas y vendibles y para moverlos a lo largo y ancho del país con el fin de satisfacer las necesidades de los empleadores.”

Peter A. Swenson⁸⁰⁷.

V.5.1 CONCEPTO Y ORÍGENES

La política activa de empleo representa en el modelo Rehn-Meidner el contrafuerte sin la que no podría existir de ninguna manera su elemento básico, la política salarial solidaria. Su importancia es primordial, ya que, sin ella, la reestructuración competitiva que sufre el mercado como consecuencia de la nivelación de salarios, en lugar de fomentar la eficiencia económica, provocaría graves incrementos del desempleo que acabarían con la legitimidad social y política de sus promotores en muy poco tiempo. De hecho, si en algo se distingue el Modelo Sueco de otros Estados del bienestar relativamente comparables, como el holandés o el danés, es justamente esta característica: la focalización en la creación y mantenimiento del empleo y el fomento de la productividad más que las prestaciones de desempleo, cuyo coste ha sido bastante inferior en términos relativos⁸⁰⁸. Por esta razón, se considera que Suecia es el país pionero en el diseño y aplicación de este tipo de políticas de empleo (BONOLI, 2010: 436).

⁸⁰⁶Esto no significa, empero, que “El sector público se haya limitado a seguir o imitar a los salarios privados [...]: a veces, ha actuado como estabilizador y, en ocasiones, como líder salarial.” (JOHNSTON, 1962: 288).

⁸⁰⁷SWENSON, 2002: 7.

⁸⁰⁸ESPING-ANDERSEN, 1992: 36, 38, 45; HORT, 2014: 128; REHN, 1986: 148; STEPHENS, 1995: 8.

La importancia central de la política activa de empleo se constata en la creación, en 1948, de dos organismos especializados a nivel estatal encargados de su gestión: la *Oficina Nacional de Empleo (Arbetsmarknadsstyrelsen, AMS)* y la *Administración Nacional del Mercado de Trabajo (Arbetsmarknadsverket, AMV)* (ANXO Y NIKLASSON, 2006: 397; FELLMAN ET AL., 2008: 46; TOFT, 2003: 578). Además de la AMS y la AMV, se implantaron veinticuatro Juntas Regionales de Empleo (*Länsarbetsnämnderna*) para la puesta en marcha y el seguimiento de los distintos programas en cada provincia o *län*, y otras ochenta Juntas de Distrito para cubrir las necesidades de las municipalidades o *kommuner*⁸⁰⁹.

La AMS ha sido la agencia principal encargada de la política activa de empleo en Suecia y, en la época de mayor despliegue de este tipo de iniciativas, ha llegado a absorber un presupuesto equivalente al 3% del producto del país⁸¹⁰ y a ocupar a casi 4.000 técnicos en 1975 (REHN, 1984: 15; TOFT, 2003: 583; ÖHMAN, 1974: 78). Estas abultadas cifras presupuestarias, unidas a su fuerte carácter corporativista⁸¹¹ y la relativa discrecionalidad en la determinación exacta del destino de sus fondos, hicieron que fuera objeto de diversas críticas por parte del capital y de los partidos burgueses. Sin embargo, la fluida cooperación entre los sindicatos y la patronal ha sido un hecho prácticamente permanente a lo largo de su existencia, lo que explica en buena parte su funcionalidad (PONTUSSON, 1992: 65-67).

Este conglomerado de agencias e insituciones sustituye a las dos comisiones que anteriormente se encargaban de estas cuestiones y cuya efectividad era muy cuestionada: la Comisión Nacional del Mercado de Trabajo (*Statens Arbetsmarknadskommission*), fundada en 1940 como primer órgano dedicado a una primitiva versión de la política activa de empleo; y la añeja, polémica y marcadamente burguesa Comisión Nacional de Desempleo (*Statens Arbetslöshetskommission*) nacida en 1914⁸¹².

Este tipo de políticas activas de empleo comenzó a ser verdaderamente relevante (y costoso) a partir de 1957/58, momento en el que *Gunnar Sträng*, ministro de Finanzas durante veintiún años (*Tabla G*) y destacado defensor del modelo Rehn-Meidner, aprueba generosos incrementos de los presupuestos destinados a la AMS, de modo que llegarían hasta a cuadruplicarse en 1960 (REHN, 1989: 14, 33; TILTON, 1991: 207). Desde esta fecha, y hasta su virtual desaparición iniciada en los primeros ochenta, esta política absorbería cantidades crecientes del gasto público, como ya veremos (§V.5.3).

⁸⁰⁹Tanto la AMS como la AMV y las Juntas Regionales y de Distrito fueron fusionadas en 2008 en un organismo único, el *Servicio Público de Empleo (Arbetsförmedlingen)*.

⁸¹⁰El presupuesto de la AMS pasó de unos escasos 40 millones de *kronor* en el año de su fundación a más de 100 en 1954, 500 en 1959, 1.000 en 1966, 2.000 en 1970 y más de 3.800 en 1973 (precios nominales), lo que supone una tasa media anual acumulada (TMAA) en términos reales del 15,3% en el cuarto de siglo que abarca el periodo 1948-1973 (ÖHMAN, 1974: 67-68, 80 y cálculos propios).

⁸¹¹El consejo de administración de la AMS estaba compuesto en el periodo de análisis por tres representantes de la SAF, tres de la LO, dos de la TCO y uno de la SACO, así como otros del gobierno y la propia agencia, además de algunos delegados encargados de defender los intereses a las mujeres asalariadas y a los trabajadores del campo. Esta estructura, además, se reproducía casi íntegramente en las Juntas Regionales de Empleo (BREHMER Y BRADFORD, 1974: 111-112; ESPING-ANDERSEN, 1985: 230; PONTUSSON, 1992: 66-67).

⁸¹²BUENDÍA, 2011: 44, n. 40; ROTHSTEIN, 1992: 104; TILTON, 1991: 207; VALOCCHI, 1992: 192; ÖHMAN, 1974: 16.

Aunque hay ciertas discrepancias sobre la efectividad de las políticas activas de empleo en Suecia (EDIN Y TOPEL, 1997: 165-167), la mayor parte de la literatura consultada confirma que las estrategias contra el paro desarrolladas en su marco fueron un factor a considerar en el enorme éxito del SAP a la hora de acabar con este problema desde las tasas máximas de los años treinta hasta las cifras de pleno empleo que disfrutaría la economía sueca desde entonces y hasta la década de los noventa (*Gráficas 80-81*). Fue justamente esta habilidad (real o supuesta) más que ningún otro mérito lo que permitió a los *socialdemokraterna* mantenerse en el poder durante más de cuarenta años y, consecuentemente, también fue su fracaso parcial en este ámbito en los años setenta (y total a partir de los noventa) la razón principal por la que este proyecto político, más allá de sus siglas, haya dejado de existir (BERGSTRÖM, 1992: 147; ESPING-ANDERSEN, 1992: 55; HORT, 2014: 323, n. 130).

V.5.2 CARACTERIZACIÓN GENERAL DE LA POLÍTICA ACTIVA DE EMPLEO

Aunque la literatura al efecto no da pautas unificadas de caracterización de las políticas activas de empleo, puede resultar útil identificar el caso sueco de los años cincuenta a ochenta por contraposición con otros modelos aplicados en distintos países. En este sentido, un primer criterio típico de diferenciación distingue entre dos tipos de políticas activas de empleo (BONOLI, 2010: 439):

- (1) Aquéllas que pretenden mejorar la adecuación de la oferta excedente de trabajo a las necesidades de la demanda mediante mecanismos de formación de los empleados, actualización de conocimientos, agilización de los canales de comunicación y fomento de la movilidad laboral. Diversos autores las han definido como políticas *ofensivas*, *positivas* o *de vocación universal*.
- (2) Y aquéllas que tratan de imponer incentivos negativos y diversas clases de sanciones para obligar a los trabajadores en paro a buscar empleo con mayor urgencia y necesidad. El objetivo principal es hacer crecer la oferta de trabajo y, sobre todo, aliviar las cargas sociales que suponen las prestaciones por desempleo. Han sido llamadas políticas *defensivas*, *negativas* o *liberales*.

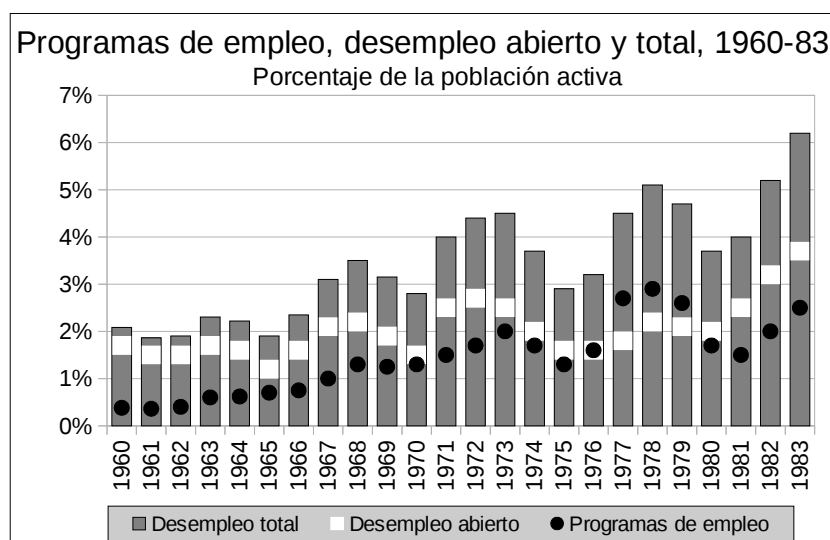
Evidentemente, la política activa de empleo desarrollada en Suecia durante las décadas que analizamos se corresponde con el primer tipo, al igual que en el resto de países nórdicos, como Dinamarca, donde se desarrollaron más tarde. Por su parte, el segundo tipo de políticas activas de empleo ha sido predominante en países anglosajones y, especialmente, en EE.UU.

Un paso más en la caracterización de la política activa de empleo sueca nos llevaría a reconocer tres funciones que desarrolla prioritariamente y que la distinguen de otros casos (*ibídem*: 440-441): la *asistencia* en la búsqueda de empleo, tanto al trabajador como a las empresas, con el fin de facilitar el contacto entre oferta y demanda y eliminar barreras entre ambas; la *formación* de la fuerza de trabajo por medio de programas de cualificación profesio-

nal, ya sean ofrecidos directamente por instituciones públicas o gestionados por organizaciones privadas con cargo a fondos públicos, con el objetivo de actualizar y adecuar las capacidades, conocimientos y habilidades de los asalariados en paro a las necesidades de las empresas; y la *ocupación* de los desempleados durante el tiempo que permanezcan en situación de paro, bien a través de programas de empleo protegido o de prácticas o bien mediante la expansión del empleo público. Si bien la primera función (asistencia) no ha variado excesivamente su importancia de los años cincuenta a los primeros ochenta, la segunda (formación) ha sido especialmente relevante durante el proceso de expansión industrial de los cincuenta y sesenta, mientras que la tercera (ocupación) se ha mostrado esencial a partir de los setenta, al albur de la crisis y la desindustrialización de la economía sueca (*ibídem*: 443, 446-447).

V.5.3 IMPORTANCIA DE LAS POLÍTICAS ACTIVAS DE EMPLEO

Al contrario que en otros países, donde su importancia suele ser residual, las políticas activas de empleo en Suecia no solamente constituyen un pilar fundamental del modelo Rehn-Meidner, sino que han alcanzado un gran peso específico a partir de los sesenta en términos cuantitativos, tanto humanos como económicos⁸¹³.



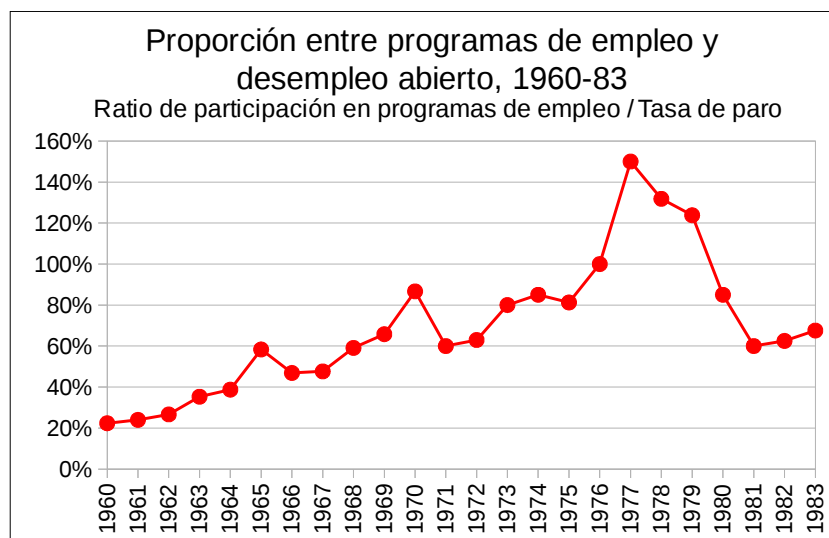
[GRÁFICA 107] Programas de empleo, desempleo abierto y paro total como porcentajes de la población activa, 1960-1983

Fuente: elaboración propia a partir de datos de AMECO y de CALMFORS Y FORSLUND, 1991: 1132.

Desde el *punto de vista humano*, la cantidad de personas beneficiadas por los programas de la política activa de empleo ha sido muy considerable tanto en términos absolutos como relativos. La importancia relativa de la cantidad de personas inscritas en estos programas, medida como porcentaje de la población activa total, es *muy elevada* y con una *tendencia creciente* a lo largo del periodo 1960-83. Según los datos que tomamos como referencia (*Gráfica 107*), el peso de los participantes en estos programas ha llegado a suponer hasta casi

⁸¹³HORT, 2014: 128-129; PONTUSSON, 1994: 26; REHN, 1967: 34; TILTON, 1992: 424.

el 3% de la población activa a finales de los setenta⁸¹⁴ a raíz de la grave crisis económica y sus consecuencias sobre el mercado de trabajo, sobre todo en las regiones más septentrionales, donde la minería, la siderurgia y los astilleros fueron severamente castigados (HORT, 2014: 129). De hecho, durante los tres últimos años de la década de los setenta, hubo más personas inscritas en programas de política activa de empleo que en situación de desempleo abierto⁸¹⁵.



[GRÁFICA 108] Proporción entre programas de empleo y tasas de desempleo abierto, 1960-1983

Fuente: elaboración propia a partir de datos de AMECO y de CALMFORS Y FORSLUND, 1991.

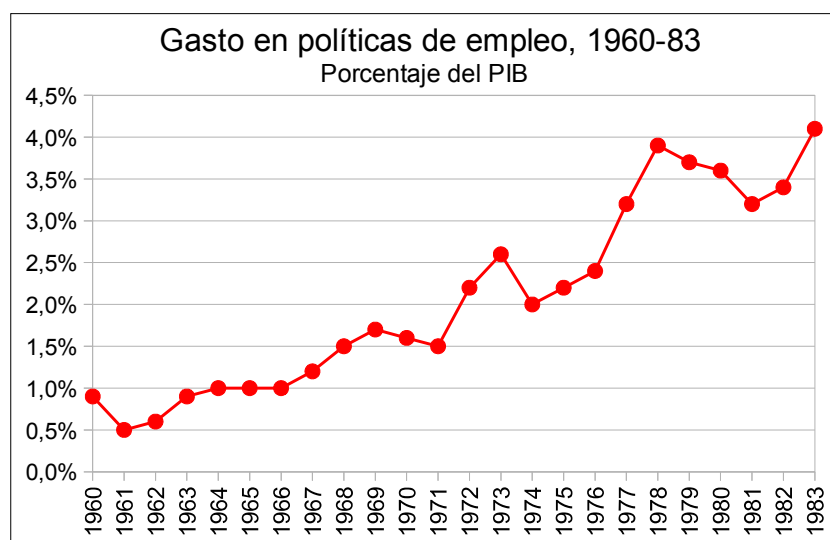
Como parecería lógico a priori, el porcentaje de la población activa inscrita en programas de empleo del gobierno tiene cierta relación con las tasas de desempleo abierto, de manera que cuanto más alto es el paro registrado, más personas entran en dichos programas. Este carácter cíclico explicaría, en parte, la tendencia creciente que destacábamos más arriba.

Sin embargo, lo cierto es que, para el periodo 1960-83, el coeficiente de correlación entre las series de datos de desempleo abierto y tasa de participación en programas de empleo es de un magro 0,59. Esto significa que la política activa de empleo no ha tenido un peso totalmente acorde a la situación de paro del país, sino que ha tendido a aumentar sus competencias con cierta independencia respecto de las tasas de desempleo abierto. En efecto, podemos ver que el porcentaje que representa el número de personas inscritas en estos programas en relación al total de desempleados no incluidos en ninguno ha ido creciendo a gran velocidad e, incluso, ha llegado a superar el 100% de 1976 a 1979, momento tras el cual hay una reducción muy notable de este dato, aunque ya no volverá a bajar del 60% (Gráfica 108). Esto indica que esta política activa de empleo ha absorbido mano de obra hasta niveles insólitos en otros países desarrollados. En todo caso, no hay que olvidar que, de algún modo, estos programas han ido alcanzando con el tiempo un cierto estatus de *derecho adquirido* que dificultaría mucho cualquier intento de reducción significativa de los porcentajes observados. Y,

⁸¹⁴Otros autores manejan cifras aún mayores, como *Rehn*, que calcula que estos programas llegaron a absorber hasta el 3,7% de la fuerza de trabajo (REHN, 1985: 70). En todo caso, la evolución que contemplan es similar.

⁸¹⁵La diferencia entre desempleo total y abierto puede verse en §II.3.10.2.a.

además, las dificultades económicas evidenciadas a partir de los últimos años sesenta hicieron que estas políticas activas abandonaran su vocación inicial como mecanismo de cualificación y recolocación de la fuerza de trabajo en industrias ascendentes para convertirse paulatinamente en un mecanismo destinado a evitar el aumento de las tasas de desempleo abierto a toda costa basado en la subsidiación masiva de empleos temporales protegidos y de programas de formación (BONOLI, 2010: 446-447; ERIXON, 2010: 690; ESPING-ANDERSEN, 1992: 55). Es decir, una estrategia típica de la clase de política activa de empleo de ocupación a la que nos referíamos antes (§V.5.2).



[GRÁFICA 109] Gasto en políticas de empleo como porcentaje del producto total, 1960-1983

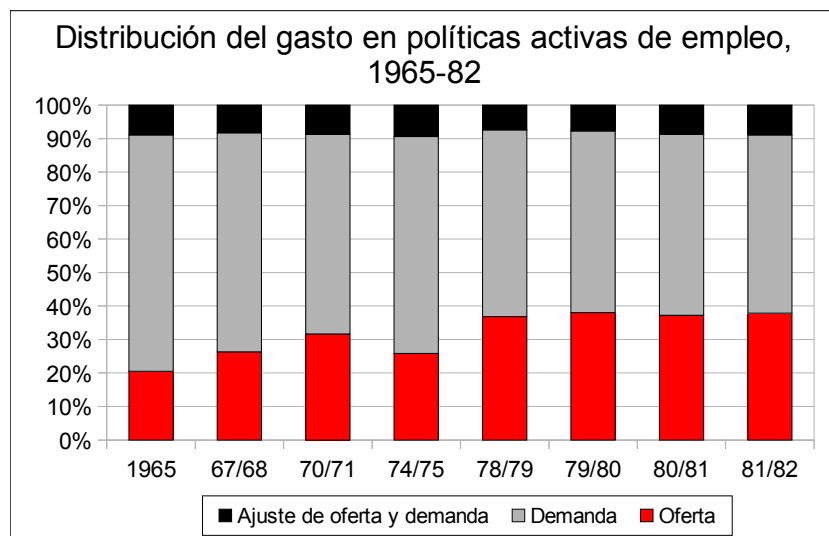
Fuente: elaboración propia a partir de REHN, 1989: 47.

Desde el *punto de vista económico*, la importancia de las inversiones necesarias para desarrollar estos programas medidas como porcentaje del producto total del país es muy alta, tanto en términos absolutos como en comparación con otros países (ERIXON, 1997b: 46-47). Mientras que el gasto total en políticas de empleo (tanto activas como pasivas) se cuadruplicaba de los años sesenta a los ochenta desde el 1% hasta más del 4% (*Gráfica 109*) (BOSWORTH Y RIVLIN, 1987: 101, 256; LUNDBERG, 1985: 19), el montante exclusivamente correspondiente a las políticas activas ya era el más alto del mundo a finales de los sesenta, época en la que rondaba el 1,4% del producto total, y no dejó de aumentar hasta alcanzar el 3% del producto total a mediados de los ochenta (*ibídem*: 7; TOFT, 2003: 581) y hasta duplicar la media de los países de la OCDE en los noventa (CALMFORS, FORSLUND Y HERMSTRÖM, 2002: 72).

En cualquier caso, es importante señalar que el gasto comentado en políticas activas de empleo es bruto y que su cuantificación en términos netos sería notablemente inferior. La razón es doble: por un lado, hay tener en cuenta que cada trabajador contratado gracias a estos planes permite al Estado el cobro de unas cuotas sociales y unas tasas de impuesto sobre la renta que no obtendría de un desempleado. Y, por otro, es obvio que cada nueva colocación de un trabajador en paro supone el ahorro de una prestación por desempleo.

V.5.4 TIPOS DE POLÍTICAS ACTIVAS DE EMPLEO

El concepto y los elementos básicos de la política activa de empleo no fueron descubiertos por Gösta Rehn ni por la socialdemocracia sueca⁸¹⁶, pero sí fue en Suecia y en el marco del modelo Rehn-Meidner donde se pusieron en marcha por vez primera de manera íntegra y sistemática.



[GRÁFICA 110] Distribución del gasto en políticas activas de empleo, 1965-1982

Fuente: elaboración propia a partir de REHN, 1985: 71.

Los gastos llamados de “ajuste de oferta y demanda” se refieren a proyectos de mejora en las instalaciones, los procedimientos y los sistemas informáticos en las oficinas del AMS (ibídem: 53). Los gastos en políticas de demanda no incluyen las partidas presupuestarias dedicadas al empleo público en general, sino solo a los programas de empleo protegido.

Según el propio Rehn, a quien se suele considerar “el principal arquitecto detrás de la política del mercado de trabajo en la Suecia de posguerra” (TOFT, 2003: 572), existen dos tipos de políticas activas de empleo: *de oferta* y *de demanda*⁸¹⁷ (REHN, 1985: 62; 1987: 69). La primera consistiría, según el propio Rehn, en “el reajuste de la mano de obra a las diferencias intersectoriales o interregionales y a las variaciones de la estructura de la demanda”. La segunda, a “la creación de puestos de trabajo allí donde la demanda de trabajo es insuficiente para que haya pleno empleo”. Aunque la primera es la que más habitualmente se destaca en los estudios sobre el modelo Rehn-Meidner, lo cierto es que las dos son complementarias y mutuamente dependientes, de manera que el éxito del modelo se basa en la aplicación de ambas.

La importancia cuantitativa en términos económicos de ambos tipos de políticas activas ha ido cambiando con el tiempo hacia un aumento del peso de las de oferta respecto de las de demanda hasta los primeros años ochenta. A partir de entonces, la importancia relativa se mantiene aproximadamente constante. Sin embargo, las segundas han sido siempre más importantes en cuanto a requerimiento financieros que las primeras (Gráfica 110).

⁸¹⁶Según Christian Toft, los mimbres teóricos de la política activa de empleo están ya desarrollados en varias Recomendaciones surgidas de la trigésimo sexta sesión de la OIT, celebrada en Filadelfia en 1944 (TOFT, 2003: 571).

⁸¹⁷A estas dos modalidades podríamos agregar las estrategias pensadas para agilizar y facilitar el contacto entre oferta y demanda, independientemente del estímulo de cualquiera de ambas (ERIXON, 2005: 6).

V.5.5 POLÍTICA ACTIVA DE EMPLEO DE OFERTA

La idea principal que alimenta la implementación de la ambiciosa política activa de empleo de oferta característica del modelo Rehn-Meidner es la de que, en un sistema con política salarial solidaria que produce paro, se hace necesario un mecanismo externo al propio mercado laboral que facilite el trasvase de fuerza de trabajo desde las empresas del *sector X*, que serán expulsadas del mercado u obligadas a racionalizar sus procesos por mor de la nivelación de salarios, hacia las del *sector Y*, que presumiblemente absorberán *una parte* de esa mano de obra para acelerar su proceso de acumulación⁸¹⁸ (TILTON, 1991: 201). Para que este trasvase funcione y goce de suficiente estímulo para evitar la formación de regiones con elevadas tasas de paro, el Estado debe desarrollar estrategias de reciclaje, formación y recolocación de aquellos asalariados que hayan quedado sin trabajo (RAMASWAMY, 1994: 38). Por lo tanto, esta política activa de empleo, tal y como se plantea en el modelo Rehn-Meidner, es una suerte de “mano visible” consciente y planificada por el Estado que tratará de movilizar a los trabajadores que hayan perdido su empleo desde las empresas del *sector X* hacia las del *sector Y*. Esta iniciativa responde a la evidencia de que la alternativa liberal, que sería la llamada “mano invisible” del mercado, es incapaz de ser eficiente en este sentido, dadas las barreras y dificultades que existen en el mundo real para la movilidad de la oferta de trabajo y que la teoría ortodoxa, desde luego, no reconoce⁸¹⁹. Así, y según la célebre metáfora de Rehn, el modelo dotaría a los trabajadores de unas “alas” que, a través de la movilidad incrementada, les permitirían lograr la seguridad laboral, algo que contrasta vivamente con la que les ofrece el “caparazón” de una legislación laboral estricta y unas políticas pasivas excesivamente protectoras (ERIXON, 2010: 681; SWENSON, 2002: 275).

Por otra parte, esta política activa de oferta tenía una segunda e importante funcionalidad en el momento de su implantación: solucionar los recurrentes problemas de escasez de fuerza de trabajo cualificada que las empresas punteras de la economía sueca padecían durante la expansión de las industrias tecnológicas exportadoras en los años cincuenta y sesenta (DAHMEIN, 1992: 119; SWENSON, 2002: 91). Esto indicaría que este segmento del capital y, por lo tanto, la SAF en cuyo seno predominaba⁸²⁰, no sólo aceptó de buen grado la propuesta sindical de aplicación de la política activa de empleo de oferta, sino que probablemente la sugirió en los primeros momentos (SWENSON, 2002: 11, 275).

⁸¹⁸ Este problema, de hecho, ya fue advertido por *Erlander* en los prolegómenos de la aplicación de la política salarial solidaria y fue justamente la respuesta de sus autores la que acabó convenciéndolo para la puesta en marcha del modelo Rehn-Meidner (ÅMARK, 1992: 81).

⁸¹⁹ No obstante lo comentado, esta meta principal de fomento de la movilidad funcional y geográfica para favorecer el trasvase de fuerza de trabajo del *sector X* al *Y* parece haber sido poco a poco sustituida por un objetivo más ambicioso y general a partir de finales de los sesenta: la reducción de *cualquier* tipo de desempleo. La razón no es otra que el crecimiento paulatino de las tasas de paro (en los setenta y, especialmente, en los noventa) y el aumento paralelo del presupuesto y alcance de las políticas activas de empleo (CALMFORS, FORSLUND Y HERMSTRÖM, 2002: 65).

⁸²⁰ “La SAF apoyó el modelo Rehn-Meidner y, con ello, la negociación colectiva centralizada, porque la consideraba una manera efectiva de solucionar un grave déficit de mano de obra [cualificada] y, por lo tanto, una forma de conseguir la moderación salarial” (ALEXOPOULOS Y COHEN, 2003: 354).

En todo caso, la movilización y adecuación de los trabajadores se produce en tres ámbitos distintos que esta política pretende facilitar: la reubicación geográfica para cambiar de región, el reciclaje profesional para cambiar de empresa o empleo en un mismo nivel laboral y la formación para cambiar a puestos de mayor cualificación (REHN, 1989: 37). Para agilizar o, incluso, estimular estos tres tipos de flujos de mano de obra, la política activa de empleo en Suecia consta de diversas clases de medidas entre las que se encuentran dos fundamentales: los programas de formación remunerados⁸²¹ y las medidas de apoyo a la movilidad geográfica (GALENSON, 1998: 55; GILL, 1989: 14-15; HORT, 2014: 128-129). La duración de los programas solía ser de cuatro a seis meses y las metas inmediatas que se trataban de lograr eran, entre otras: facilitar la búsqueda de empleo a los trabajadores y la de mano de obra a las empresas, mejorar las aptitudes de la fuerza de trabajo mediante la formación, dotar de experiencia laboral y abaratar la contratación a los empleadores⁸²² (REHN, 1985: 74; SIANESI, 2001: 8).

V.5.6 POLÍTICA ACTIVA DE EMPLEO DE DEMANDA

Existen dos tipos fundamentales de políticas activas de empleo de demanda: el *empleo protegido* y las *subvenciones y ayudas a la contratación* para las empresas. Además de estas dos modalidades, existe otro tipo de estrategia estatal que, si bien no tiene como único objetivo expandir la demanda de empleo, resulta ser una palanca excepcionalmente importante como política activa de demanda: el *empleo público*. A pesar de su enorme relevancia en el caso sueco, sin embargo, no suele incluirse en los análisis económicos y humanos de las políticas activas de empleo, razón por la que no forma parte de los resultados explicados anteriormente a propósito del análisis de la importancia de esta política (§V.5.3).

V.5.6.1 EMPLEO PROTEGIDO

La política activa de empleo de demanda suele identificarse básicamente con los programas de *empleo protegido*, esto es, contratos laborales temporales que el Estado ofrece a colectivos con especiales dificultades para encontrar empleo en el mercado de trabajo sueco, como pueden ser los jóvenes, los mayores, las mujeres, las personas con escasa cualificación o las poblaciones de las regiones septentrionales más deprimidas (BREHMER Y BRADFORD, 1974: 112). Estos contratos estar enmarcados en determinados proyectos de obras públicas o de desarrollo económico regional y, como hemos visto (*Gráfica 110*), aunque han ido reduciendo paulatinamente su importancia relativa en los presupuestos dedicados a la política activa de empleo, han tenido siempre mayor peso económico que las medidas de oferta.

⁸²¹Se puede leer una somera descripción de estos programas de formación (*Arbetsmarknadsutbildning, AMU*) en FRY, 1979: 123-127).

⁸²²El grado de éxito de estas medidas podría cuantificarse sencillamente a través de las tasas de paro, pero no es, en ningún caso, un método del todo fiable, puesto que son otros muchos factores los que influyen en esta variable. De cualquier modo, parece ser que, en promedio, alrededor del 70% de los que acababan los cursos de formación encontraban empleo antes de seis meses, y del 30% restante, casi la mitad obtenía algún tipo de empleo protegido (REHN, 1985: 74-75).

V.5.6.2 SUBVENCIONES Y AYUDAS A LA CONTRATACIÓN

Otra medida menos evidente, pero de gran importancia para ciertos sectores y regiones, fue la *política de subvenciones y ayudas* que, como vimos, el Estado puso en marcha para apoyar a los segmentos del capital más afectados por las consecuencias de la política salarial solidaria y por la crisis de los setenta. Estas medidas defensivas para evitar el aumento del paro no sólo supondrían una paradójica contradicción, puesto que implican la intervención estatal contra los efectos de una estrategia estatal, sino también una notable carga sobre el erario sueco, especialmente en los años ochenta.

No obstante, el modelo también contempló a partir de los setenta otro tipo de subvenciones a empresas que no estaban destinadas a compensar los perjuicios derivados de la política salarial o las crisis económicas, sino a estimular de forma permanente la contratación de trabajadores. Se trataba de los *subsidios al empleo*, una medida ideada por el propio *Rehn* cuyo objetivo era reducir el paro y coadyuvar a la contención de precios y la mejora de la competitividad (ERIXON, 2008: 368).

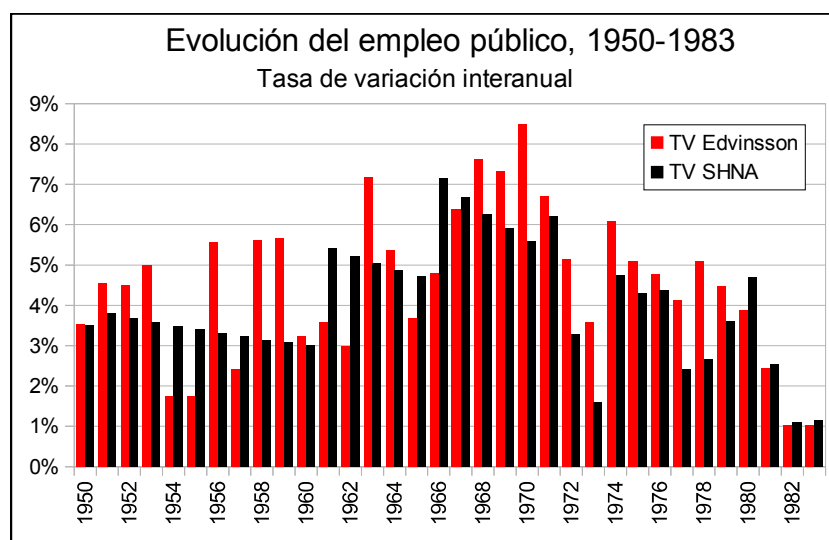
V.5.6.3 EMPLEO PÚBLICO

El *empleo público* no responde únicamente a la intención de aumentar la demanda de trabajo, como es obvio, sino a las necesidades de la burocracia estatal y de los servicios públicos. Sin embargo, su masiva importancia cuantitativa en el caso de Suecia y su enorme influencia en el mercado laboral hicieron que sus efectos sobre la demanda de trabajo fueran absolutamente decisivos en el éxito del modelo Rehn-Meidner a la hora de mantener el pleno empleo⁸²³. Aunque la proporción que los asalariados del Estado representan sobre la fuerza de trabajo total había empezado un crecimiento sostenido ya después de la Segunda Guerra Mundial, (*Gráfica 78*), la contratación de empleados públicos se aceleró sustancialmente durante la segunda mitad de la década de los sesenta y en los primeros setenta (*Gráfica 111*). El resultado fue un aumento enorme de los trabajadores del sector público y, sin duda, superior en términos relativos al de cualquier otro país capitalista desarrollado. De 1945 a 1983, el número de empleados públicos creció en alrededor de 900.000 efectivos, lo que supone una variación del 370%⁸²⁴ y un aumento del porcentaje que representan sobre la fuerza de trabajo total desde el 11% hasta el 35%⁸²⁵. De esa cifra, prácticamente un tercio se corresponde con el periodo 1965-72, el más activo en ese sentido. Esta evolución haría que el sector público absorbiera el 90% del crecimiento total del empleo en los años cincuenta y más del 100% en las dos décadas siguiente, en las que no sólo recabó todo el empleo creado, sino que absorbió la fracción de empleo privado que se destruyó durante esos años (BUENDÍA, 2011: 89).

⁸²³Como enseguida vemos, el profuso reclutamiento de trabajadores por parte del Estado superó con creces las cifras de los programas de empleo protegido (LUNDBERG, 1985: 20; PONTUSSON, 1994: 27-28).

⁸²⁴Las cifras varían según las fuentes, pero no el sentido e importancia de su evolución. Según *SHNA*, el número de empleados públicos pasa de 275.000 a 1.140.000, datos que indican un crecimiento del 296%.

⁸²⁵Del 9 al 31%, según *SHNA*.



[GRÁFICA 111] Evolución del empleo público, 1950-1983

Fuente: elaboración propia a partir de datos de EDVINSSON, 2005 y de SHNA.

Gracias a esta política de empleo público se cubrieron tres objetivos simultáneos: absorber la mano de obra excedente que procedía del *sector X* y que el *sector Y*, aun con al concurso de la política activa de empleo, no podía reclutar (EDIN Y TOPEL, 1997: 183); posibilitar la incorporación efectiva de la mujer al mercado laboral (ALEXOPOULOS Y COHEN, 2003: 355; EDIN Y TOPEL, 1997: 190; REHN Y VIKLUND, 1987: 2); y tratar de paliar el incremento del paro derivado de los problemas de demanda interna y exterior debidos a la crisis de los setenta (REHN, 1985: 83). De hecho, el sector privado fue incapaz de crear empleo en estos años, como lo demuestra la evolución del paro tras la caída de las tasas de crecimiento del empleo público a partir de los ochenta (BUENDÍA, 2011: 289), por lo que la intervención estatal en este ámbito fue absolutamente decisiva en la consecución del pleno empleo en Suecia en esta época.

V.5.7 EFECTOS DE LAS POLÍTICAS ACTIVAS DE EMPLEO

“La política salarial solidaria prohíbe los trabajos con sueldos bajos, mientras que la política activa de empleo ofrecen una oportunidad para abandonarlos.”

Gösta Esping-Andersen⁸²⁶.

Dividiremos el análisis de los efectos de las políticas activas de empleo sobre la economía en tres aspectos: por un lado, (1) el empleo, el paro y la movilidad laboral; por otro, (2) la disponibilidad de fuerza de trabajo cualificada; y, por último (3), los salarios y los precios⁸²⁷.

⁸²⁶ESPING-ANDERSEN, 1992: 53.

⁸²⁷No podemos analizar aquí los efectos psicológicos, sociales o familiares de estas políticas de estímulo de la movilidad laboral que, sin embargo, pueden llegar a ser traumáticos en no pocos casos. Aunque los defensores de esta política de empleo consideren la libertad de elección y cambio de empleo como una “necesidad humana básica” (REHN, 1989: 43), en línea con las tesis liberales más rudimentarias, no es posible olvidar las consecuencias que en términos de desarraigo social y alienación vital puede producir la movilidad laboral obligada en ciertos segmentos

V.5.7.1 EFECTOS SOBRE EL EMPLEO, EL PARO Y LA MOVILIDAD LABORAL

Es indudable que estas políticas imponen a la clase trabajadora un doble sacrificio en aras del cambio técnico y la mejora de la productividad que la estructura económica del capitalismo sueco exige⁸²⁸. Por un lado, una *movilidad geográfica forzada* que ha sido objeto de no pocas críticas desde diversos ámbitos, puesto que obliga a los trabajadores a cambiar de residencia, con todas las fracturas sociales, familiares e identitarias que esto implica. De hecho, los traumas derivados de este fenómeno colectivo de desarraigo han marcado profundamente a una buena parte de la clase trabajadora sueca durante varios lustros, hasta el punto de que la cultura popular ha dado en llamar a esta estrategia de movilidad geográfica “la política del camión de mudanzas” (*flyttlasspolitik*) (RYNER, 2002: 127). Las cicatrices sociales de estas políticas activas de empleo han sido especialmente profundas en el caso de los procesos forzados de reubicación masiva de fuerza de trabajo desde las regiones septentrionales con más paro hacia la capital y las zonas del sur con mayor dinamismo laboral. Por un lado, la imposición de la movilidad como condición para encontrar empleo llevó a mecanismos burocráticos forzosos que ignoraban ampliamente las necesidades psicológicas, sociales y afectivas de las personas afectadas; por otro, en lugar de estimular el desarrollo de las regiones norteañas más deprimidas, tendieron a despoblarlas y a desintegrar sus estructuras sociales, lo que agravaba su situación; y, por último, generó procesos de masificación y construcción acelerada y poco reflexiva de viviendas e infraestructuras en las urbes de destino para acoger a los inmigrantes internos⁸²⁹. En cualquier caso, si bien la movilidad geográfica acelerada en forma de migraciones internas fue un hecho incontestable en el mercado laboral sueco, sobre todo en los años sesenta, no se puede afirmar que este fenómeno se haya debido únicamente al empujón generado por la acción de las políticas activas de oferta, ni mucho menos. El efecto tirón de las políticas de demanda tuvieron, con toda probabilidad, una importancia nada desdeñable en este fenómeno (TOFT, 2003: 587; VARTIAINEN, 1998: 25, n. 7).

Además de la movilidad geográfica, estas políticas activas de empleo imponen a los trabajadores expulsados del *sector X* la necesidad de adaptarse a nuevos puestos de trabajo con tecnologías y perfiles desconocidos para ellos, así como la participación en todo tipo de cursos e iniciativas de formación mediante las que el Estado se responsabiliza de su adecuación a las nuevas exigencias de los capitales beneficiados por el modelo Rehn-Meidner. Las dificultades y problemas para lograr seguir este ritmo forzado y acelerado de reciclaje no son menores, desde luego, y se agudizan en mayor medida cuanto más avanzada es la edad del trabajador afectado. Las probabilidades de perder este tren impuesto por la competencia internacio-

de la clase trabajadora (SENNETT, 1998).

⁸²⁸“Se había llegado a aceptar que la carga de adaptar la producción a unas decisiones supuestamente impuestas por los imperativos tecnológicos y económicos recaía enteramente sobre los trabajadores —que tenían que desplazarse hacia donde se encontraran los trabajos y adaptarse a la tecnología elegida—.” (MARTIN, 1984: 412).

⁸²⁹BREHMER Y BRADFORD, 1974: 113, 115; EDIN Y TOPEL, 1997: 192; HORT, 2014: 173; MARTIN, 1984: 320, 326-327; PRZEWORSKI, 1985: 245; REHN, 1985: 78; RYNER, 2002: 127-28; TILTON, 1991: 212; TOFT, 2003: 586-87).

nal y las políticas de adaptación del SAP a sus exigencias son elevadas y, como es obvio, las consecuencias de no cogerlo a tiempo pueden ser muy graves, no sólo en términos económicos o profesionales, sino en forma de marginación laboral y exclusión social.

En relación al *desempleo abierto*, cuya evolución puede verse en las *Gráficas 80-81*, diversos estudios empíricos parecen demostrar que la política activa de empleo, lejos de tratarse de un mecanismo de asignación de la fuerza de trabajo menos eficiente que el del mercado, resulta ser una herramienta más útil y efectiva para reducir el paro (LUNDBERG, 1985: 19). Los argumentos más habituales afirman que esta política mejoraría el mecanismo de contacto entre demanda y oferta de trabajo, algo que supone una mayor eficiencia del sistema de asignación de recursos del mercado laboral y que, obviamente, conduce a menores pérdidas de potencial productivo y a menos desempleo. Además, esta política mejoraría las aptitudes de los trabajadores, lo que permite conformar una oferta laboral más ajustada a la demanda⁸³⁰, y favorecería la movilidad geográfica desde las regiones más afectadas por el paro hacia las áreas con mayor demanda de trabajo. Por otro lado, estimularía o aumentaría la demanda de trabajo en los sectores, las regiones y los segmentos de población con mayores problemas para alcanzar el pleno empleo. La conclusión que se extrae de los estudios empíricos disponibles es que la política activa de empleo redujo sensiblemente las tasas de desempleo abierto (CALMFORS, FORSLUND Y HERMSTRÖM, 2002: 112).

En cualquier caso, respecto al *desempleo total*, que se constituye como la suma del desempleo abierto y las personas inscritas en algún programa oficial de inserción laboral, lo primero que hay que hacer es determinar su cuantía, para lo cual necesitamos conocer la importancia cuantitativa que tiene la política activa de empleo en términos humanos, dato que ya dábamos en §V.5.3. El gran peso de estas políticas en cuanto a la cantidad de población desempleada que abarcan hace que las tasas de desempleo total sean bastante mayores que las de desempleo abierto y que, obviamente, el diferencial entre ambas sea creciente (*Gráficas 107 y 108*). La importancia de este diferencial y el hecho de que la estadísticas suecas excluyan a las personas incluidas en programas de empleo del conjunto de la población en paro pone en duda, no solamente la efectividad real de estas políticas, sino, incluso, la *fiabilidad* de los datos comparados del desempleo de Suecia (LUNDBERG, 1985: 21; SILVERMAN, 1998: 81). Algunos autores consideran abiertamente la política activa de empleo como una forma de *encubrir el paro* que, de otra manera, se habría disparado mucho más claramente a partir del estallido de la crisis de los setenta⁸³¹ (FLANAGAN, 1987: 126, 155-156), algo que, no obstante, podría quedar refutado por las altas tasas de actividad y de empleo en Suecia, notablemente superiores a las de otros países europeos (REHN, 1985: 82).

⁸³⁰Sin embargo, algunos estudios afirman que estos beneficios se dan cuando los participantes en los programas de empleo han estado previamente en paro, pero no cuando nunca antes lo han sufrido (FLANAGAN, 1987: 158).

⁸³¹*Esping-Andersen* se refiere al porcentaje de personas inscritas en programas de empleo como “tasa de paro disfrazado” (ESPING-ANDERSEN, 1985: 235).

Una cuestión añadida que puede provocar aumentos en el diferencial entre desempleo abierto y total, más allá del aumento del presupuesto dedicado a los programas de política activa de empleo o su grado de universalidad, es que algunos de estos programas pueden producir un efecto expulsión (*crowding-out*) sobre la demanda *normal* de empleo. En concreto, las empresas pueden utilizar los programas de contratación subvencionada para reclutar trabajadores que, en cualquier caso, iban a necesitar, lo cual hace que el trabajador implicado, en lugar de pasar del desempleo abierto a la población ocupada, como sería el caso si no existiera el programa en cuestión, pasaría del desempleo abierto al porcentaje de población activa participante en la política oficial de empleo. Esto, obviamente, implica una reducción de las cifras oficiales de paro, es decir, del desempleo abierto, pero sin modificación alguna en las de desempleo total (CALMFORS, FORSLUND Y HERMSTRÖM, 2002: 81, 112).

V.5.7.2 EFECTOS SOBRE LA DISPONIBILIDAD DE FUERZA DE TRABAJO CUALIFICADA

La presión que el inevitable incremento del paro ejercerá sobre muchos de los trabajadores menos cualificados a causa de la mayor tensión competitiva sobre las empresas del *sector X* aumentará los incentivos para la formación de este segmento de la clase obrera. Por añadidura, las políticas activas de empleo de oferta ampliarán las posibilidades de reciclaje y cualificación profesional para este colectivo. Ambos factores aumentarán la oferta de mano de obra técnicamente más preparada. Si a esta dinámica le sumamos la existencia de las típicas ayudas a la movilidad geográfica, entonces se hace patente cómo el modelo Rehn-Meidner estimula la disponibilidad de la fuerza de trabajo cualificada que las empresas tecnológicas y exportadoras necesitan, lo que servirá para aliviar sus tradicionales dificultades para completar y mantener sus plantillas y, sobre todo, ayudará a reducir la deriva salarial en este sector. Esta es la razón principal por la que estos capitales dominantes apoyaron las políticas activas de empleo desde sus inicios (SWENSON, 2002: 11).

V.5.7.3 EFECTOS SOBRE LOS SALARIOS Y LOS PRECIOS

Dado que la fijación de los ingresos del trabajo bajo el modelo Rehn-Meidner depende de la negociación colectiva centralizada y de las pretensiones de la política salarial solidaria, a priori podríamos suponer que las políticas activas de empleo no tendrán ninguna influencia sobre el proceso de determinación de los salarios. Sin embargo, ni los objetivos de la política salarial solidaria ni, sobre todo, la dinámica y los resultados de la negociación colectiva centralizada pueden abstraerse ni son insensibles a la situación y la evolución de las cifras del paro. Por lo tanto, el funcionamiento y el grado de éxito de las políticas activas de empleo afectarán al crecimiento y la estructura de los salarios, ya que condicionarán de manera notable el escenario y las posibilidades de la negociación.

Esta influencia se producirá por tres vías, fundamentalmente. En primer lugar, la aplicación de los programas de política activa entre los desempleados disminuye la inseguridad y los problemas sociales y psicológicos, mejora las perspectivas de trabajo y, además, aumenta los ingresos en los casos de reubicación o de empleos protegidos en comparación con la compensación del seguro o el subsidio. Estas circunstancias reducirían las consecuencias negativas del paro, lo que permitiría, tanto a los sindicatos como a los propios trabajadores, aplicar una mayor presión en la negociación salarial colectiva o individual, algo que, a pesar de las inhibiciones impuestas por la política salarial solidaria, podría llevar a incrementos en los sueldos, ya fuera por la vía de la negociación o por el deslizamiento salarial (CALMFORS, FORSLUND Y HERMSTRÖM, 2002: 82).

En segundo lugar, y como contrapunto, es innegable que la aplicación de una política activa de empleo, al mejorar las perspectivas de empleo de los parados y ajustar sus perfiles y cualificaciones a la demanda de trabajo de las empresas, aumenta la competencia entre ellos al incrementar su competitividad. De hecho, este fenómeno es uno de los objetivos de estas políticas, puesto que favorece la contención del efecto positivo que su aplicación tiene sobre los salarios, tal y como acabamos de ver (CALMFORS Y FORSLUND, 1991: 1130, CALMFORS, FORSLUND Y HERMSTRÖM, 2002: 78-79). La idea es que los programas de política activa permitirían a los desempleados aumentar su motivación para buscar empleo, evitar el deterioro o la obsolescencia de sus aptitudes profesionales, mejorar su formación y moverse con más facilidad hacia las regiones y sectores con déficit de mano de obra, circunstancias que darían lugar a un aumento del número de candidatos disponibles para cada puesto vacante y, con ello, a una tendencia hacia la caída de los salarios. Además, esta misma dinámica disminuiría las posibilidades de deslizamiento salarial, lo que incidiría en el mismo efecto de contención en los incrementos salariales (ERIXON, 2000: 17; PONTUSSON, 1994: 26-27).

Y, en tercer lugar, tendríamos que considerar el efecto que la evolución de los salarios públicos podría tener sobre la determinación general de las retribuciones del trabajo en el conjunto de la economía, habida cuenta de la creciente fracción de los asalariados del Estado sobre la fuerza de trabajo total y del carácter de política activa de empleo de demanda de la contratación pública. Esta cuestión ya fue tratada genéricamente al analizar la determinación del salario de los empleados públicos (§V.4.4.9), pero ahora estamos en condiciones de poder concretar un poco más.

La dinámica del aumento del porcentaje de los asalariados que trabajan para el Estado ha ido en paralelo a un fenómeno que, a todas luces, podría crear tensiones bajistas en la determinación de los salarios. Se trata de la paulatina e irrefrenable mengua de la llamada prima del salario público que ya analizamos en su momento (*Gráfica 87*). Si la fracción que el empleo público representa sobre el total aumenta y la diferencia entre las retribuciones de los trabajadores del Estado y el resto pasa de ser favorable a los primeros a serlo para los segun-

dos, entonces no parece aventurado pensar que la influencia del Estado sobre la determinación de los salarios como empleador masivo será tendente a favorecer su contención. De hecho, esta es una de las razones por las que ciertos segmentos de los trabajadores públicos, como los profesores, protagonizaron algunas de las primeras huelgas relevantes a finales de los sesenta (IV.5.2.3.a§).

En todo caso, es claro que la teoría no puede dar una respuesta definitiva acerca del efecto que la política activa de empleo tiene sobre los salarios, por lo que parece necesario acudir al *análisis empírico* (FORSLUND Y KOLM, 2000: 7). Sin embargo, tampoco éste arroja demasiada luz sobre el particular. Aparte de algunas especulaciones aisladas que entrevén una mayor preponderancia del efecto positivo, ninguno de los estudios consultados⁸³² ofrece evidencias claras al respecto y la conclusión a la que no podemos evitar llegar es que, a día de hoy, no existen pruebas científicas suficientes que afirmen una influencia definida de la política activa de empleo sobre la inflación a través de los salarios.

De cualquier modo, es muy importante destacar que el modelo Rehn-Meidner no afirma que la política activa de empleo que propone como mecanismo de consecución del pleno empleo sea menos inflacionista que una política fiscal expansiva típicamente keynesiana, sino que la combinación de política activa de empleo y políticas fiscal y monetaria restrictivas es más capaz de controlar la inflación que la clásica estrategia de política fiscal y monetaria expansivas, control de precios y medidas de política de rentas (ERIXON, 2000: 69).

V.5.8 POLÍTICAS PASIVAS DE EMPLEO

El incremento del desempleo causado por los efectos de la política salarial solidaria no puede ser únicamente afrontado mediante políticas activas de empleo, ya que sus resultados no son inmediatos ni perfectos. Por ello, durante el tiempo en el que los trabajadores son nuevamente formados o movilizadas geográficamente, se hace necesaria la aplicación de una política pasiva de empleo que socialice los perjuicios de los individuos afectados y que permita a éstos mantener su nivel de vida y de consumo (ANDERSEN, 1995: 33; BURKITT Y WHYMAN, 1994: 23). No obstante, las extraordinarias cifras de pleno empleo que tradicionalmente ha disfrutado Suecia en las últimas décadas han hecho que la política pasiva de empleo siempre haya tenido un carácter secundario (BREHMER Y BRADFORD, 1974: 111; REHN, 1985: 62; VALOCCHI, 1992: 189-190). De hecho, no fue hasta 1934 cuando se instauró un primer subsidio de desempleo, que sería ampliado al año siguiente con el mecanismo de aportaciones voluntarias conocido como *sistema Gante* (§IV.4.2.3.c) (SWENSON, 2002: 254; THERBORN ET AL., 1978: 47). No sería hasta la década de los setenta, con la importante modificación legislativa de 1973 (LIND, 2009: 516), cuando la cobertura básica por desempleo comenzaría a proteger aproxi-

⁸³²CALMFORS Y FORSLUND, 1991; CALMFORS, FORSLUND Y HERMSTRÖM, 2002; ERIXON, 2000: 66-69; SIANESI, 2001; FORSLUND Y KOLM, 2000. Este último documento, además, enumera una serie de diez estudios previos que tampoco ofrecen, en conjunto, una solución clara al problema (pp. 9-10).

madamente al 40% de la población activa, hasta alcanzar poco más del 70% en los primeros años de la década de los ochenta (BOSWORTH Y RIVLIN, 1987: 197; HORT, 2014: 130, 146). Además, la protección que ofrecía no era muy distinta a la de otros países europeos continentales, aunque sí resultaba mayor que la ofrecida por los Estados anglosajones, y se caracterizaba sobre todo por establecer periodos de cobro estrictamente limitados (HORT, 2014: 173; VARTIAINEN, 1998: 23). Por estas razones, las prestaciones de las políticas pasivas de empleo nunca han supuesto una carga onerosa para el Estado sueco, salvo en los años treinta y a partir de los setenta (*Gráficas 80-81*).

V.5.8.1 FUNCIONAMIENTO DE LAS POLÍTICAS PASIVAS DE EMPLEO

Dos son las formas que toman los programas de transferencias directas para parados: el *seguro* de desempleo (*Kompletterande Inkomstbortfallsförsäkring*) y el *subsidio* de desempleo (*Grundförsäkring*).

- El *seguro de desempleo* funciona según el mecanismo del sistema Gante, cuyas características ya analizamos anteriormente (§IV.4.2.3.c). La prestación a cobrar está condicionada al cumplimiento de una serie de requisitos y su cuantía depende del salario cobrado con anterioridad⁸³³. Este seguro de desempleo fue sufragado hasta los años sesenta básicamente por las cuotas sindicales de los trabajadores. Sin embargo, la importancia relativa de esta fuente de financiación fue cayendo paulatinamente en favor de contribuciones estatales procedentes de impuestos desde mediados de los sesenta. A partir de ese momento, la financiación de estas transferencias se ha repartido fundamentalmente entre las aportaciones del Estado, que han supuesto una fracción tanto mayor cuanto más avanzamos en el periodo de análisis, y las cuotas voluntarias de los trabajadores (CLASEN Y VIEBROCK, 2008: 439, 443).
- El *subsidio de desempleo*, derivado de su versión primitiva de 1934 (§IV.4.3.2), fue implantado en 1974 como respuesta al incipiente agravamiento del paro, sobre todo entre los jóvenes, y para garantizar una renta mínima a quienes no habían adquirido el derecho a disfrutar del seguro de desempleo⁸³⁴. Es gestionado y financiado por el Estado y su cuantía es fija y bastante reducida en comparación con el seguro (BOSWORTH Y RIVLIN, 1987: 197-198; CLASEN Y VIEBROCK, 2008: 441; HORT, 2014: 130, 145, 174-175).

⁸³³A título orientativo, podemos decir que, en la actualidad, para poder acceder al seguro de desempleo hay que estar suscrito a uno de los 36 fondos de desempleo existentes durante al menos un año y haber trabajado durante un periodo mínimo de seis meses. La prestación a cobrar equivaldrá al 80% del salario medio de los últimos doce meses durante los primeros 200 días y hasta un máximo de 680 *kronor*, equivalentes a unos 74 euros al cambio medio de la *krona* con el euro de 1999 a 2013 (9,2 SEK/EUR). Este porcentaje baja al 70% a partir de ese momento y hasta cumplir 300 días, que es el periodo máximo de cobro, aunque puede ser ampliado a 450 para familias con hijos menores de edad (www.arbetsformedlingen.se).

⁸³⁴En la actualidad, para cobrar el subsidio sólo se exige haber cumplido veinte años de edad y estar situación de desempleo. La prestación es fija y asciende a 320 *kronor* al día, equivalentes a unos 35 euros al tipo de cambio medio antes comentado (www.arbetsformedlingen.se).

V.6 LOS FONDOS SALARIALES DE INVERSIÓN

“Probablemente, no hubo ningún otro lugar de Occidente en el que el poder del capital fuera más amenazado en el marco de la democracia que en Suecia.”

David Harvey⁸³⁵.

Los llamados fondos salariales de inversión (*Löntagarfonderna*) fueron, en su concepción original, el proyecto más ambicioso de la socialdemocracia sueca para lograr la socialización del capital en el sentido de colectivizar la propiedad de los medios de producción y de dar a los trabajadores capacidad de decisión en la gestión de las unidades de producción⁸³⁶. De hecho, para algunos autores, suponía una ruptura con el clásico *pragmatismo* de la socialdemocracia sueca y un claro paso adelante hacia el socialismo sobre la ola de una especie de “nuevo radicalismo” (LUNDBERG, 1985: 30; MISGELD, MOLIN Y ÅMARK, 1992: xxvii). En realidad, se trataba de una *ampliación* del modelo Rehn-Meidner con notables implicaciones tanto en cuestiones de distribución de beneficios como de propiedad corporativa.

Sin embargo, como vemos en este epígrafe, tal intención nunca se llevaría a cabo, de modo que los fondos no fueron más que una sombra de lo que de ellos se pretendía originalmente. El fracaso del movimiento obrero y la socialdemocracia a la hora de implantarlos no fue solamente una derrota política y económica de la clase trabajadora, sino un auténtico punto de inflexión en el equilibrio de poderes en Suecia. A partir de entonces, la hegemonía socialdemócrata iría palideciendo, lo que se manifestaría tanto en el auge de los partidos burgueses como, sobre todo, en la deriva del SAP hacia el socioliberalismo (SJÖBERG, 2005: 111).

V.6.1 EL PROYECTO INICIAL: LOS FONDOS DE INVERSIÓN DE LOS ASALARIADOS

”Vi vill ekonomisk demokrati.”

Pancarta de una manifestación del 1º de Mayo en Suecia⁸³⁷.

V.6.1.1 ORÍGENES

Durante el decisivo congreso de la LO celebrado en 1971 —aquél en el que, como vimos (§IV.5.3.3), también se debatió y decidió una ampliación y profundización de la legislación laboral que acabaría cristalizada en la Ley de Protección del Empleo de 1974 y, sobre todo, la Ley de Cogestión de 1976—, la socialdemocracia y los sindicatos suecos analizaron el funcio-

⁸³⁵HARVEY, 2005: 112; *trad. doc.*

⁸³⁶“En Suecia, [...] lo que se conoció como plan Meidner pretendía literalmente comprar la propiedad corporativa del capital en su propio terreno y convertir el país en una democracia en la que los propietarios de las empresas fueran los trabajadores”. (HARVEY, 2005: 15; *trad. doc.*).

⁸³⁷Fotografía de portada en MISGELD, MOLIN Y ÅMARK, 1992. En castellano: “Queremos democracia económica”.

namiento del modelo Rehn-Meidner con cierta profundidad (MYRDAL, H-G, 1981: 319). Los resultados dejaron bien claro que el modelo presentaba dos problemas esenciales relacionados, sobre todo, con la política salarial. A saber:

- Por un lado, se argumentó que esta política suponía una transacción directa de ingresos de los trabajadores con mayores salarios a favor de los propietarios de las empresas del *sector Y* (§V.4.4.8.b), algo que, si bien podía servir para estimular la acumulación y favorecer la competitividad de las empresas suecas, suponía una colosal contradicción para el socialismo y el sindicalismo suecos (GILL, 1989: 57-58).
- Por otra parte, se afirmó la necesidad de aumentar la capacidad de influencia de los trabajadores en la gestión del capital como mecanismo de avance en la búsqueda de la democracia industrial (§V.1.2.1, n. 704).

Para tratar de encontrar una solución a ambas cuestiones que fuera complementaria a la política salarial solidaria y, al mismo tiempo, acorde con las necesidades de la acumulación, se nombró —cómo no (§V.1.1, n. 689)— una comisión especial dirigida por el propio *Rudolf Meidner*. Los resultados fueron presentados en 1975 a modo de informe y, tras algunas modificaciones menores, en 1976, en forma de proyecto para ser sometido a la aprobación de la LO (MYRDAL, H-G, 1981: 321). Esta propuesta, que no tenía demasiado de innovadora, puesto que estaba inspirada en gran medida en experiencias previas de la socialdemocracia europea⁸³⁸, sería conocida como *Plan Meidner* (MISGELD, MOLIN Y ÅMARK, 1992: xxvii; ÅMARK, 1992: 85),

V.6.1.2 OBJETIVOS ORIGINALES

Los *objetivos* fundamentales del proyecto, tal y como fueron expuestos por el propio *Meidner*, eran tres⁸³⁹:

- (1) Complementar la política salarial solidaria para solucionar de alguna manera el perjuicio sufrido por los trabajadores con mayores salarios en favor de las empresas del *sector Y*.
- (2) Aumentar la influencia de los asalariados en la esfera económica para fomentar un mayor grado de democracia industrial.
- (3) Contrarrestar la creciente concentración de riqueza derivada de la propiedad y el control privados de los medios de producción.

Estos objetivos demuestran una visión relativamente amplia de las necesidades de avance progresista en el capitalismo que va más allá de estrechas concepciones economicistas al incluir aspectos políticos y sociales de primer orden (FERNÁNDEZ STEINKO, 2002: 372). Sin embar-

⁸³⁸Y es que los fondos de inversión de asalariados ya habían sido objeto de discusión en varios países europeos con anterioridad, como Alemania, en los cincuenta y los primeros sesenta (*plan Gleitze*), los Países Bajos y Austria, a finales de la década, y Dinamarca (*plan Kampmann*), a principios de los setenta (ESPING-ANDERSEN, 1985: 292-295; MEIDNER, 1981: 304-06; MEIDNER, 1994: 69; PONTUSSON Y KURUVILLA, 1992: 781; TILTON, 1991: 230). El propio *Meidner* reconocía en una entrevista que “Es una idea alemana, y ha sido debatida en otros países durante décadas.” (SILVERMAN, 1998: 79).

⁸³⁹ALBRECHT Y DEUTSCH, 2002: 73; ESPING-ANDERSEN, 1985: 296-97; FERNÁNDEZ STEINKO, 2002: 373; GALENSON, 1998: 53-54; MARTIN, 1984: 401; MEIDNER, 1980: 361; MEIDNER, 1981: 309-10; PONTUSSON, 1992: 192; PONTUSSON, 1994: 29; RYNER, 2002: 139-40; TILTON, 1991: 12, 229-30; WHYMAN, 2006: 52.

go, no afrontaron el principal problema que se le venía encima al capitalismo sueco desde hacía décadas, que no era tanto de carácter distributivo, corporativo o de democracia industrial como de un claro estancamiento de la productividad y una retracción de la inversión debida a la caída de la rentabilidad (ÅMARK, 1992: 85).

V.6.1.2.a Primer objetivo: contra los beneficios extraordinarios del capital a costa del trabajo

En relación al *primer objetivo* propuesto, la idea del Plan Meidner era que los fondos salariales, tal y como se planteaban, podrían servir como herramienta técnica para solucionar el principal problema de la política salarial solidaria: la existencia de beneficios extraordinarios en las empresas del sector *Y* a costa de los trabajadores mejor pagados (REHN, 1989: 66; VARTIAINEN, 1998: 27). Estos beneficios extraordinarios originaban tres problemas graves⁸⁴⁰:

- El trasvase de valor del trabajo al capital que suponen (ALBRECHT Y DEUTSCH, 2002: 73; BERMAN, 2006: 196) no solamente es incoherente y profundamente contrario a los objetivos de defensa del trabajo que se le supone a los sindicatos, sino que resultará cada vez más difícil de legitimar frente a los propios afiliados.
- Además, puede llegar a ser una carga de profundidad para el propio mantenimiento de la política salarial solidaria, puesto que, al aumentar los recursos disponibles para la inversión, fomenta el deslizamiento salarial como estrategia para atraer a los trabajadores más productivos y fomentar su mejor desempeño.
- Y, en tercer lugar, a partir de los últimos años sesenta, en respuesta a los procesos de mundialización y desregulación de flujos comerciales y financieros y al incremento de la competencia internacional, las empresas más favorecidas por estos beneficios extraordinarios se volcaron en la inversión extranjera directa en forma de creación de filiales y sucursales controladas directamente por la matriz⁸⁴¹. Aunque las razones de esta estrategia no eran únicamente laborales, puesto que también pretendían una mayor penetración comercial y, además, la mayor parte de los proyectos se situaron en países europeos y en EE.UU., donde los salarios eran elevados, el resultado era perjudicial para los trabajadores suecos, al trasladar la demanda de mano de obra a otros países⁸⁴² (PONTUSSON, 1994: 42).

Estas tendencias podrían llegar a impugnar de raíz la propia existencia de la política salarial solidaria, núcleo esencial del modelo Rehn-Meidner. Para prevenir esta situación, siempre existe la posibilidad de subir los impuestos sobre los beneficios, aunque con la contrariedad de que esto daría lugar a una reducción de la inversión que tendrá consecuencias sobre el crecimiento. Una alternativa menos perjudicial para la acumulación es justamente la que se

⁸⁴⁰En realidad, los dos primeros problemas de la terna que aquí se presenta ya habían sido destacados por la LO en sendos informes de 1961 y 1966, aunque sin ninguna repercusión notable entre sus filas (MEIDNER, 1981: 308).

⁸⁴¹BUENDÍA, 2011: 75; ERIXON, 2010: 693; PONTUSSON, 1992: 108, 120; RYNER, 2002: 146.

⁸⁴²Mientras en 1960, el empleo contratado por las multinacionales suecas en el exterior suponía el 12% del total contratado en Suecia, esta cifra ya llegaba al 26% en 1978 y al 37% en 1987 (PONTUSSON, 1994: 42-43).

propone con los fondos de inversión de los asalariados, ya que disminuirían los beneficios *sin reducir la inversión* (BURKITT Y WHYMAN, 1994: 26). En efecto, el trasvase de los beneficios extraordinarios no sería hacia las arcas públicas por vía fiscal, sino hacia fondos colectivos que, como veremos luego, permitirán una mayor capitalización de la economía sin necesidad de acudir a fuentes externas de financiación, ya que serían directamente utilizados en la adquisición de acciones de las empresas (FERNÁNDEZ STEINKO, 2002: 374; HEILBRONER, 1980: 8; PONTUSSON Y KURUVILLA, 1992: 783).

V.6.1.2.b Segundo objetivo: hacia una mayor democracia industrial

“La democracia no puede detenerse a las puertas de las fábricas.”

Ernst Wigforss⁸⁴³.

El *segundo objetivo* que se propone el Plan Meidner tiene relación con la búsqueda de mayores cotas de *democracia industrial*, ya que pretende dos cosas: (1) franquear el acceso de los trabajadores a la toma de decisiones dentro de la empresa; y (2) permitirles recuperar parte del plusvalor que el capital les expropia en el proceso de producción, lo que facilitaría, a su vez, la reducción de la desigualdad en la distribución de los ingresos. En pocas palabras, la *democratización* de la gestión y la *socialización* (parcial) de los beneficios.

Este objetivo serviría, además, como complemento de las leyes laborales que el SAP aprobó en los años setenta y cuyos objetivos principales estaban relacionados con el aumento del grado de participación de los trabajadores en la gestión empresarial (§IV.5.3.3).

V.6.1.2.c Tercer objetivo: contra la concentración de riqueza y poder económico

El *tercer objetivo* del Plan Meidner planteaba la necesidad de contrarrestar la concentración de riqueza en la economía sueca causada por el tipo de estructura de la propiedad corporativa. En efecto, el grado de concentración de la propiedad corporativa en Suecia es, sin duda alguna, extraordinariamente elevado y, probablemente, no tenga parangón en ningún otro país capitalista desarrollado⁸⁴⁴. Además, esta concentración, que es muy notable en relación al reparto de los frutos de la actividad económica, resulta pasmosa respecto del poder de decisión en la gestión de dicha actividad.

La concentración del capital en Suecia se ha incrementado desde los años treinta, momento en el que el proyecto socialdemócrata echa a andar, a pesar de los vaivenes económicos y las distintas políticas aplicadas. Dicha concentración se materializa en un reducidísimo grupo de familias y bancos cuya opulencia y, sobre todo, capacidad de influencia han sido —y siguen siendo a día de hoy— determinantes para el desarrollo del país (FELLMAN ET AL., 2008:

⁸⁴³Citado en ESPING-ANDERSEN, 1985: 293, n. 1 (*trad. doc.*) y ESPING-ANDERSEN, 1992: 58 (*trad. doc.*).

⁸⁴⁴ARNAUD, 1971: 65; FERNÁNDEZ STEINKO, 2002: 373; FRY, 1979: 1; GILL, 1989: 53; HARVEY, 2005: 112; PFAFF Y WIKHÄLL, 1971: 17-18; WHYMAN, 2006: 52.

76). De hecho, hasta los años setenta solía hablarse de *las quince familias*, que son las que han controlado tradicionalmente la propiedad corporativa en este país⁸⁴⁵. Aunque a partir de los setenta ha pasado a hablarse de diez, y desde la burbuja bursátil de los ochenta, solamente de cinco (Hort, 2014: 187), entre ellas continúan destacando sobremanera los *Wallenberg*⁸⁴⁶, cuya esfera de influencia domina la economía sueca prácticamente desde los inicios del capitalismo industrial, incluso a pesar de las grandes fusiones de carácter internacional resultantes de la liberalización de capitales provocada por la entrada de Suecia en la Unión Europea. También descuellan los *Bonnier*, magnates de la comunicación que ya alcanzan su sexta generación (Fellman et al., 2008: 75-103), y otras dinastías como los *Johnson*, los *Rausing*, los *Lundberg* o los *Stenbeck* (ibídem: 77). A excepción del *SEB* (*Skandinaviska Enskilda Banken*), todos los grandes bancos suecos, como el *Nordea*, el *Svenska Handelsbanken* o el *Swedbank*, forman un segundo tipo de empresa dominante en Suecia que se caracteriza por tener una propiedad dispersa, no familiar, y conformar una esfera de poder más que un núcleo de propiedad corporativa⁸⁴⁷ (Agnblad et al., 2001).

La concentrada estructura corporativa sueca se instrumentaliza a través de dos mecanismos fundamentales que potencian la monopolización: las *acciones duales* y los *sistemas piramidales de control* (Agnblad et al., 2001; Högfeldt, 2004; Magnusson, 2002: 218)⁸⁴⁸.

En Suecia, la ley permite a las compañías emitir dos tipos de acciones distintas en función de la capacidad de voto que otorgan las mismas: acciones del tipo A, que conceden diez votos,

⁸⁴⁵ Fry, 1979: 1; Högfeldt, 2004: 13; Magnusson, 2002: 214, 220; Martinet, 1979: 80; Pfaff y Wikhäll, 1971: 18; Ryner, 2002: 70.

⁸⁴⁶ La familia *Wallenberg* merecería un capítulo aparte en una historia de Suecia por su incuestionable dominio sobre la economía del país (Ryner, 2002: 71). Desde hace más de siglo y medio, y hoy ya en su quinta generación, ha sido sin duda alguna la plutocracia dominante del capitalismo sueco (The Economist, 2006). Entre las empresas controladas por la esfera de poder de este clan está la inmensa mayoría de las grandes multinacionales del país, como *ABB*, *AstraZeneca*, *Atlas Copco*, *Electrolux*, *Ericsson*, *Saab*, *Scania*, *SAS*, *SFK* y, por supuesto, el banco *SEB* (*Skandinaviska Enskilda Banken*) y el fondo de inversión *Investor*, núcleos financieros centrales del conglomerado (Agnblad et al., 2001: 244; Erixon, 1997b: 15, n. 21). Esto permite a los *Wallenberg* controlar aproximadamente un tercio del PIB de Suecia a través de su presencia en múltiples consejos de administración (Pfaff y Wikhäll, 1971: 18). Se calcula que en la década de los setenta, más del 10% de la fuerza de trabajo del sector privado de toda Suecia trabajaba en alguna empresa incluida en sus redes de poder (Fellman et al., 2008: 82). La decisiva posición de dominio que esta familia ejerció durante el proceso de industrialización de Suecia no tiene igual en ningún otro país y, en la actualidad, el control directo e indirecto que mantiene sobre todo tipo de industrias y bancos convierte a esta estirpe en el emporio familiar más poderoso de toda Europa (Fellman et al., 2008: 42-43). Puede leerse un breve repaso de la historia y trayectoria de este clan en Fellman et al., 2008: 75-103.

⁸⁴⁷ Todos estos bancos son el resultado de innumerables fusiones y adquisiciones de diversas entidades financieras de todo el ámbito nórdico. *Nordea*, que es la mayor empresa sueca en la actualidad por volumen de activos, con una cifra superior a la del *BBVA*, y se ha ido formado desde el siglo XIX a través de múltiples uniones entre entidades suecas, danesas, noruegas, finlandesas y polacas. El *Svenska Handelsbanken* nació como *Stockholms Handelsbanken* en 1871 en Estocolmo y, mediante sucesivas adquisiciones de otras entidades suecas y algunas más recientes de bancos noruegos, finlandeses y daneses, ha alcanzado la segunda posición por activos entre las empresas del país, con un total a medio camino entre los de *CaixaBank* y *Bankia*. El *Swedbank* es el resultado de la bancarización de la mayor caja de ahorros de Suecia, *FöreningsSparbanken*, fundada originalmente en 1820, y de la adquisición del *Hansabank*, entidad estonia dominante en las Repúblicas Bálticas. El *Swedbank* ocupa hoy en día la cuarta posición entre las compañías suecas por activos, con un montante superior al del *Banco de Sabadell*.

El *SEB*, por su parte, es el resultado de la fusión en 1971 del *Skandinaviska Banken* con el *Stockholms Enskilda Banken*, fundado por *André Oscar Wallenberg* en 1856 (Ryner, 2002: 71). Este banco, segunda entidad en importancia del país con unos activos superiores a los de *Bankia*, continúa hoy en día bajo control de los *Wallenberg*.

(Datos extraídos de *nordea.com*, *handelsbanken.se*, *swedbank.com*, *sebgroupp.com* y *forbes.com*).

⁸⁴⁸ Aunque estos dos mecanismos son, de largo, los más importantes a la hora de posibilitar el grado de concentración de la propiedad y el control corporativos en Suecia, no son los únicos (Agnblad et al., 2001: 238-42).

y acciones del tipo B, que sólo permiten uno. Este sistema se aplica en el 75% de las empresas suecas, un récord absoluto entre los países de la Unión Europea (KHACHATURYAN, 2006: 26). No hace falta explicar de qué modo esto ha hecho que se conserve el elevado nivel de concentración que tiene la propiedad corporativa en este país, especialmente a partir de los setenta⁸⁴⁹. Los grandes propietarios históricos, aun con capitales aparentemente insuficientes como para tener un poder de decisión determinante en las empresas, gracias a la posesión de la mayor parte (si no la totalidad) de las acciones del tipo A, tienen capacidad suficiente para gobernar plenamente las compañías en las que se encuentran. Gracias a este sistema, los grandes magnates suecos han logrado captar el capital necesario para lograr el crecimiento de sus sociedades sin ver diluido su poder de mando en las mismas (PONTUSSON, 1992: 201).

Por otra parte, el sistema piramidal de control consiste en la posibilidad de disfrutar del poder de mando en una compañía a través de otra sociedad que tenga la mayoría de los votos en la junta de accionistas de aquélla. Desde luego, un mecanismo que está lejos de ser exclusivo de la economía sueca, pero que resulta especialmente importante por cuanto se ve tremendamente potenciado gracias al sistema de acciones duales⁸⁵⁰.

La combinación de acciones duales y sistema piramidal, muy poco habitual en otros países, permite unos niveles de concentración del poder corporativo y de separación entre gestión y propiedad extraordinariamente elevados, de modo que protegen el poder de decisión de los fundadores y propietarios originales de las grandes compañías (AGNBLAD ET AL., 2001: 229). Gracias a ello, la familia *Wallenberg*, principal beneficiaria de este mecanismo, controlaba a finales del siglo XX el 42% del capital negociado en la Bolsa de Estocolmo siendo propietaria directa de no más del 1% de dicho capital (AGNBLAD ET AL., 2001: 244). Además, este sistema evita que la entrada masiva de capital extranjero, necesaria para el fomento de la inversión, dé lugar a cambios en la estructura de poder de las empresas, ya que su presencia se produce casi exclusivamente a través de la posesión de acciones del tipo B (AGNBLAD ET AL., 2001: 234). De este modo, y a pesar de los notables flujos de inversión extranjera en Suecia desde mediados de los noventa, los titulares extranjeros no suponían más de un tercio de la capitalización bursátil en los primeros 2000 (AGNBLAD ET AL., 2001: 228; HÖGFELDT, 2004: 48).

Lógicamente, la persistencia y el fortalecimiento de esta situación a lo largo de un siglo preñado de promesas y proyectos supuestamente tendentes hacia el socialismo sólo pueden indicar dos cosas: o bien una casi total impotencia por parte de la socialdemocracia sueca para desafiar esta estructura de propiedad, o bien una aceptación activa del *statu quo* por su parte. Obviamente, tal aceptación podría derivar de la incapacidad de cambiar las cosas, pero

⁸⁴⁹Por poner un ejemplo sencillo, si una empresa X tiene un capital de 1.000 acciones, de las cuales 100 son de clase A y 900 son de clase B, la posesión de todos los títulos del primer tipo (el 10% del capital) permite el control absoluto sobre la sociedad (el 53% de los votos).

⁸⁵⁰Supongamos que una sociedad Z tiene un capital de 100 acciones compuesto por 10 títulos de tipo A y 90 de tipo B. Si la sociedad X que tomábamos como ejemplo en la nota a pie de página anterior fuera propietaria de los 10 valores de clase A de la compañía Z, entonces el dueño de las 100 acciones de tipo A de la sociedad X controlaría de forma absoluta la empresa Z sin tener más que la propiedad indirecta (el 1% de su capital).

las evidencias históricas —especialmente, la gran fortaleza política y social de la socialdemocracia y del movimiento obrero en Suecia—, unida a una política tributaria tan exigente con los salarios y el consumo como sorprendentemente laxa sobre la propiedad y los ingresos del capital (THERBORN, 1991: 308, 324, 362-363), parecen más propensas a indicar una estrategia de *connivencia* con la concentración de la propiedad corporativa. Esta estrategia del SAP sería coherente con un proyecto económico capitalista de tipo corporativista totalmente ajeno al socialismo en el que la política salarial solidaria del modelo Rehn-Meidner actuaría como catalizador de una desigualdad creciente entre capitalistas y trabajadores (HÖGFELDT, 2004: 1, 7; GILL, 1989: 52-53). Como es obvio, tal conclusión tiene enormes implicaciones para la interpretación de la historia de la socialdemocracia no sólo en el ámbito de esta tesis, sino mucho más allá⁸⁵¹.

V.6.1.3 FUNCIONAMIENTO DE LOS FONDOS DE INVERSIÓN DE LOS ASALARIADOS

El Plan Meidner consistía en crear unos *fondos de inversión de los asalariados* a partir de los siguientes principios básicos⁸⁵²:

- (1) Todas aquellas empresas con más de cincuenta empleados estarían obligadas a emitir cada año acciones nuevas por un importe del 20% de sus beneficios brutos⁸⁵³.
- (2) Dichas acciones —y los ingresos derivados de su propiedad— serían de los sindicatos locales mientras no llegaran a copar más de la quinta parte del capital total de la empresa. En caso de superar esa fracción, las acciones pasarían a un fondo de inversión gestionado conjuntamente por representantes de los trabajadores y los empresarios. En todo caso, no serían títulos de carácter individual, sino colectivos (MYRDAL, H-G, 1981: 322).
- (3) Las nuevas acciones emitidas, que no podrían venderse, pasarían a formar parte de la red de fondos de inversión de los asalariados.
- (4) Los dividendos obtenidos se dedicarían en partes aproximadamente iguales a ser reinvertidos en títulos de la propia compañía y también a financiar programas de formación en gestión empresarial para los empleados (TILTON, 1991: 231).

Además de un intento de solución de los dos problemas planteados antes (§V.6.1.1), estos fondos permitirían asegurar la financiación de las futuras transferencias y políticas sociales, sobre todo, las pensiones de jubilación, que probablemente no podrían ser mantenidas simplemente por las exacciones fiscales y cotizaciones sociales. Esto suponía, a finales de los setenta, una clara estrategia de acción preventiva ante el proceso de envejecimiento y de la dila-

⁸⁵¹Un aspecto muy revelador en relación a este particular es la *inquietud* que en las filas del SAP provocó la propuesta planteada por la Comisión Europea durante los gobiernos del socialdemócrata Göran Persson (1996-2006) tendente a abolir en los países miembros las legislaciones que permiten las acciones con votos múltiples (HÖGFELDT, 2004: 48; KHACHATURYAN, 2006).

⁸⁵²Seguimos a ALBRECHT Y DEUTSCH, 2002: 73-74; BLACKBURN, 2005b; ENGELEN, 2004; KORPI, 1978: 328; LEFOURNIER, 1981: 16-23; MARTIN, 1984: 399-400; MEIDNER, 1994; MYRDAL, H-G, 1980 y 1981; PONTUSSON, 1992: 191-193; PONTUSSON, 1994: 29; SJÖBERG, 2005: 110-111; TILTON, 1991: 231; WHYMAN, 2004 y 2006. Para una descripción original completa de primera mano: MEIDNER, HEDBORG Y FOND, 1978.

⁸⁵³En realidad, esta condición fue eliminada con la segunda versión de 1976, en la que ya no se planteaba límite alguno en el número de empleados (MYRDAL, H-G, 1981: 322).

tación temporal del período de formación improductivo de la fuerza de trabajo que afectaría tanto a la población sueca como a la del resto de países desarrollados.

V.6.1.4 RESULTADOS TEÓRICOS

Un sistema como el descrito haría que el control de las empresas de muchos sectores de la economía pasara a manos del fondo de asalariados en un plazo tanto más breve cuanto más rentable fuera la sociedad en cuestión⁸⁵⁴. Según nuestros cálculos, que coinciden y amplían las observaciones puntuales de *Meidner* (PONTUSSON, 1992: 4, n. 4; 186), el número de años que se tardaría en socializar más del 50% del capital de cualquier empresa sometida a este sistema dependería de la tasa de ganancia, según se indica en la *Tabla J*:

g'	1%	2%	5%	10%	15%	20%	30%	40%	50%	100%	200%	>250%
años	346	173	69	35	23	17	11	9	7	3	2	1

[TABLA J] Resultados teóricos de la aplicación de los fondos de inversión de los asalariados sobre la propiedad corporativa

Fuente: elaboración propia.

Los valores de g' representan tasas de ganancia hipotéticas, suponiendo que toda la inversión ($c + v$) procede del capital de la empresa, sin considerar financiación externa ni reservas. Los *años* indican el tiempo necesario para que la propiedad corporativa mayoritaria sea de los trabajadores, es decir, que supere el 50% del capital social.

En teoría, la aplicación de estos fondos permitiría la socialización paulatina del capital en todas las empresas con cincuenta empleados o más. Sin embargo, estaría bastante lejos aún de suponer “la abolición del capitalismo y de la propiedad privada”⁸⁵⁵. Y, desde luego, no permitiría “satisfacer finalmente las demandas de una sociedad totalmente socialista” (Myrdal, H-G, 1981: 320). Y es que, aunque es cierto que estos fondos acabarían con varias de las contradicciones del modo de producción capitalista, dejaría intactas otras muchas, exactamente del mismo modo que ocurre con cualquier otro tipo de proyecto de accionariado obrero o de cooperativismo (Gill, 1996: 233-256). Si seguimos el esquema planteado con anterioridad (§III.1), un análisis básico nos lleva a reconocer que los fondos permitirían solucionar:

- La primera contradicción, ya que los beneficios obtenidos pasarían a ser propiedad de los trabajadores a través de los fondos de los que serían titulares.
- La segunda contradicción, puesto que, aunque los asalariados seguirían produciendo un excedente, no estarían sometidos a la explotación, dado que su trabajo no pagado directamente, ya se dedicara a la acumulación o a la financiación de cursos de formación para los empleados, revertiría indirectamente en su propio provecho y no en el de otra clase social.

⁸⁵⁴Suponiendo, como ejemplo, una tasa de ganancia igual a la media del periodo de análisis de 1932 a 1983 —que, según nuestros cálculos, sería del 7,35%—, los fondos de inversión de los asalariados permitirían el control mayoritario del capital social para los trabajadores en un plazo de 47 años. Si aplicáramos la tasa de ganancia media durante el periodo de aplicación de la política salarial solidaria (1956-1983) —5%—, el plazo sería de 69 años.

⁸⁵⁵Cita de *Gunnar Nilsson*, secretario general de la LO (MYRDAL, H-G, 1981: 319; *trad. doc.*).

- La tercera contradicción, debido a que, gracias a la universalización de los fondos, la socialización del trabajo iría acompañada de la socialización de los beneficios del trabajo.
- La cuarta contradicción, ya que desaparecería de raíz el monopolio capitalista de la gestión de las unidades de producción.

Por el contrario, los fondos de inversión de los asalariados no acabarían con:

- La quinta contradicción, puesto que las empresas, convertidas en cooperativas o sociedades laborales, seguirían siendo de propiedad privada, aunque a través de fondos colectivos, y, por supuesto, estarían sometidas a la competencia exactamente de la misma manera que lo estaban antes de la socialización. De ahí que, por un lado, el beneficio (en este caso, el excedente) y la acumulación continuarían siendo el motor de la producción; y, por otro, se mantendría intacta la descoordinación entre las unidades de producción derivada de la falta de planificación económica general.
- La sexta contradicción, ya que, al mantenerse la competencia, la tendencia a la concentración y la centralización funcionaría de la misma manera que bajo la gestión capitalista.
- La séptima contradicción no podría solucionarse íntegramente. Aunque quizá sea cierto que algunos de los efectos negativos del cambio técnico podrían, en su caso, ser amortiguados por la gestión laboral democratizada de las unidades de producción, como el paro que la mecanización genera, la lógica competitiva obligaría al cambio técnico y a la maximización de las ventas y el excedente, por lo que la pulsión fundamental hacia el crecimiento se mantendría intacta.
- La octava contradicción no sufriría cambio alguno, puesto que la estructura separada de las esferas de la producción y la circulación, la descoordinación entre unidades de producción y la necesidad de la realización comercial para la valorización del proceso productivo se mantendrían, de manera que la posibilidad de que se dieran crisis de subconsumo, de sobreproducción y de desproporcionalidad no desaparecería de ninguna manera.
- La novena contradicción seguiría vigente, puesto que la búsqueda de la mejora de la productividad por medio del cambio técnico no cambiaría en absoluto y, por lo tanto, los fundamentos que justifican la LCTTG se mantendrían.
- La décima contradicción también se mantendría, por mucho que la dirección de las unidades de producción disfrutara de mayores grados de democratización. Y es que esa democratización no llegaría a ser protagonizada por los ciudadanos en cuanto usuarios o consumidores, sino sólo por los productores, quienes, espoleados por la competencia y la necesidad de sobrevivir en el mercado, se verían obligados a continuar la senda de desconexión entre las necesidades materiales de la población y las necesidades de realización y excedente de las unidades de producción.

En cualquier caso, las consecuencias de la aplicación de un plan como el mencionado serán distintas en función del agente económico y la clase social que se tenga en consideración. Por un lado, podríamos considerar como *beneficiarios* netos a:

- *Los trabajadores*, que se verían favorecidos por tres circunstancias:
 - En primer lugar, tendrían la oportunidad de acceder a la gestión de las empresas, con las presumibles consecuencias positivas que eso tendría en el proceso de toma de decisiones, sobre todo ante escenarios de crisis y, especialmente, en lo tocante al empleo.
 - En segundo lugar, verían facilitado su acceso a los servicios y coberturas sociales que ofrece el Estado del bienestar y que, de otro modo, podrían correr el peligro de verse disminuidos o empeorados ante la falta de financiación. En especial, estos fondos servirían para apuntalar las pensiones de jubilación.
 - Y, en tercer lugar, serían los protagonistas y beneficiarios de un proceso de socialización radical, aunque paulatino, en el seno de una economía capitalista.
- *El Estado*, que lograría una fuente muy importante de financiación para el desarrollo de las políticas sociales, lo que le permitiría encauzar sus capacidades en otras áreas de la política económica con mayor eficiencia.
- *El capital, en cuanto proceso de acumulación y como fundamento de la lógica económica*. La única alternativa aceptable y viable a estos fondos de inversión sería un aumento de los impuestos a las sociedades, medida que implicaría, sin embargo, una disminución del capital disponible para la acumulación y, con ello, una merma de su capacidad de supervivencia y expansión. Obviamente, el coste de oportunidad de esta opción fiscal es mayor, por lo que la aplicación de los fondos de inversión redunda en un *beneficio de oportunidad* para el propio proceso de acumulación en sí mismo y, por lo tanto, para la lógica de funcionamiento del capitalismo, independientemente de quienes sean sus propietarios o beneficiarios⁸⁵⁶.

Por el contrario, tendríamos a unos claros *perjudicados*:

- *Los capitalistas*. Los propietarios del capital verían diluida su porción de poder en las empresas y su fuente de ingresos y riqueza, bases esenciales de su dominio como clase social. Obviamente, este perjuicio es de tal gravedad que eclipsa el resto de consecuencias más o menos neutras o positivas que este proyecto pudiera tener sobre el capital en cuanto proceso de acumulación y empuja a las empresas a una feroz oposición contra los fondos de inversión de los asalariados.

⁸⁵⁶Según Blackburn, estos fondos suponen, para las empresas, una especie de “impuesto en acciones” (*share levy*) que, al contrario de lo que caracteriza al tradicional impuesto de sociedades, no supone una exacción de beneficios que podrían ser reinvertidos en el proceso productivo, sino una simple redistribución de la propiedad corporativa (BLACKBURN, 2005b: 101). En este sentido, se puede claramente afirmar que se trataría de un tipo de impuesto que, o bien no afectaría en absoluto a la empresa como agente dedicado a la acumulación, o bien, si sustituye en parte o ayuda a reducir el montante del impuesto de sociedades, incluso fomentaría dicho proceso, puesto que es un mecanismo que estimula la formación de capital.

— *Los directivos como agentes del capital.* Al desaparecer el monopolio capitalista de la gestión empresarial por medio de la socialización, los empleados de alto nivel especializados en la dirección empresarial a sueldo de los propietarios perderían el poder, que pasaría poco a poco a manos de la masa de los trabajadores. El resultado sería el ascenso de ciertos asalariados a la cúpula de la gestión en nombre y bajo el mandato del resto de trabajadores o, en caso de ser necesario, el mantenimiento de los especialistas que antes estaban a sueldo de los accionistas y que ahora se situarían bajo la autoridad del trabajo y no del capital.

En un caso concreto, no existiría un beneficio o perjuicio neto claro:

— *El capital, en cuanto gestor de la acumulación.* El acceso de los trabajadores a la toma de decisiones en la empresa no supone a priori una circunstancia positiva ni negativa para la eficiencia de la gestión del proceso de acumulación. El resultado dependerá de la formación y las aptitudes de los trabajadores encargados de la toma de decisiones, pero no de sus intenciones respecto del éxito de la empresa como unidad de producción dentro de un mercado de competencia. Dado que la remuneración de los empleados bajo la institución del trabajo asalariado y, sobre todo, su estabilidad y futuro económicos dependen de la eficiencia de su empresa, queda claro que su objetivo al participar en su gestión no será otro que procurar el logro de la máxima productividad, el mayor excedente y la más rápida acumulación. Por lo tanto, su gestión tendrá exactamente el mismo objetivo último que la gestión controlada por los capitalistas, aunque su forma de actuar y sus estrategias concretas puedan ser diferentes, como es obvio. Precisamente por ello, los fondos no logran solucionar más que superficialmente algunas de las contradicciones propias del capitalismo, como dijimos antes.

En realidad, el verdadero punto de inflexión que los fondos de inversión de los asalariados suponen respecto del modelo Rehn-Meidner original tiene que ver con el hecho de que ya no se trata solamente de estimular el cambio estructural por medio del fomento de la competencia, la productividad, el cambio técnico y la competitividad del sector Y, sino que se pretende intervenir directamente en la gestión de esta dinámica y, al mismo tiempo, en la socialización paulatina del capital.

Lo que ha cambiado es una concepción de cómo debe ser configurado el contexto de las decisiones productivas por el Estado y los sindicatos. En el modelo Rehn [-Meidner], tal como estaba formulado originariamente, la acción del Estado y de los sindicatos estaba destinada fundamentalmente a mantener la presión para la adaptación al cambio, pero sin tratar de influir en la forma concreta de llevar a cabo esa adaptación ni en sus consecuencias para los trabajadores. [...] En la versión modificada de esa estrategia, la acción del Estado y del sindicato aparece ya concebida para influir directamente en el propio proceso de adaptación, con respecto a la orientación del cambio en la composición de la producción industrial, así como en la forma en que afecta a los trabajadores y a sus comunidades. MARTIN, 1984: 411.

V.6.2 LA APLICACIÓN REAL: LOS FONDOS SALARIALES DE INVERSIÓN

“Los fondos de inversión de los asalariados son el epítome del dilema eterno de la socialdemocracia: cómo abolir las consecuencias negativas de sistema capitalista sin perjudicar al mismo tiempo los leyes y mecanismos de ese mismo sistema.”

Erik Åsard⁸⁵⁷.

Hasta este punto, hemos analizado un proyecto teórico, el de los *fondos de inversión de los asalariados*. Sin embargo, como veremos a continuación, tal modelo no cristalizó en la realidad según las pautas marcadas por su concepción inicial, sino que sufrió una notable transformación (o, más bien, degeneración). Por ello, y siguiendo a *Gill*, a tal aplicación modificada la llamaremos, para distinguirla de la idea original, *fondos salariales de inversión* (GILL, 1996: 250).

A continuación, después de reflexionar acerca de los enormes obstáculos políticos y sociales que dificultaron la implantación fiel de estos fondos, veremos cómo se modificaron sus objetivos y analizaremos con cierto detalle su mecanismo de funcionamiento real, para acabar con una breve reflexión sobre la idea genérica de los fondos de los asalariados y sus posibilidades de implantación.

V.6.2.1 DIFICULTADES POLÍTICAS Y SOCIALES PARA LA IMPLANTACIÓN DE LOS FONDOS DE INVERSIÓN DE LOS ASALARIADOS

“La naturaleza de los fondos de inversión de los asalariados y la falta de incentivos para los trabajadores, las empresas o los gestores de los fondos que conlleva garantizaría, se diga lo que se diga, la abolición de la economía de libre mercado.”

Hans-Göran Myrdal, dirigente de la SAF⁸⁵⁸.

El *Plan Meidner* de 1976 gozó de una buena acogida por parte de la LO, en cuyo congreso se aprobó sin problemas (RYNER, 2002: 172). Sin embargo, algunas de las figuras más señeras del SAP, entre los que destacaba el propio *Olof Palme*, mantenían serias reservas acerca de esta propuesta (PONTUSSON, 1992: 193; WHYMAN, 2006: 52). Así, para conseguir su aceptación, hubo de sufrir dos importantes modificaciones en 1978 y 1981 que relajaron enormemente los propósitos del proyecto inicial⁸⁵⁹. En todo caso, no llegó a calar entre los trabajadores, que

⁸⁵⁷Citado en TILTON, 1991: 234.

⁸⁵⁸MYRDAL, H-G, 1981: 330; trad. doc.

⁸⁵⁹La primera reforma se basó en el informe titulado *Löntagarfonder och kapitalbildning* (Los fondos de inversión de los asalariados y la formación de capital) y la segunda, en *Arbetarrörelsen och löntagarfonerna* (El movimiento obrero y los fondos de inversión de los asalariados). Se pueden seguir las sucesivas modificaciones del plan en: ALBRECHT Y DEUTSCH, 2002: 74; BLACKBURN, 2005a; ESPING-ANDERSEN, 1992: 59; GILL, 1989: 57; LEFOURNIER,

nunca lo apoyaron con decisión y, además, irían perdiendo interés a medida que iba pasando el tiempo⁸⁶⁰ (ESPING-ANDERSEN, 1992: 59; PONTUSSON, 1994: 30-31; TILTON, 1991: 229). Las principales razones para esta falta de convencimiento, motivación y entusiasmo de la clase trabajadora fueron una cierta incapacidad de comunicación pedagógica por parte de sus promotores, una tradición de centralización en las decisiones y delegación del poder obrero en las elites sindicales y políticas arraigada desde los años treinta y, sobre todo, el enorme poder mediático y académico del capital, que presionó enormemente a los trabajadores para que le dieran la espalda (FERNÁNDEZ STEINKO, 2002: 380-384).

Y es que, como no podía ser de otra manera, el proyecto de los fondos de inversión de los asalariados fue rechazado virulentamente por las empresas y sus muy influyentes medios de comunicación⁸⁶¹. Según un informe encargado por la SAF y la *Sveriges Industriförbund* (§IV.4.2.3.d, n. 456), estos fondos acabarían con la próspera economía capitalista sueca al eliminar la rentabilidad como criterio de inversión y producción y conducirían a un sistema de economía planificada de corte soviético que acabaría en un caos de burocracia, centralización e ineficiencia, por no hablar de la injusticia manifiesta que supondría la expropiación arbitraria derivada de la cesión gratuita de la empresa a los trabajadores⁸⁶². Es decir, los fondos tendrían, según el capital, los mismos trágicos efectos que una nacionalización total (KORPI, 1978: 329). Como alternativa, y en un primer y efímero movimiento hacia una cierta adaptación a los acontecimientos (BUENDÍA, 2011: 214), la patronal propuso la creación de fondos de inversión formados por acciones entregadas a los empleados por un montante dependiente de sus salarios: el llamado *Informe Waldenström* (GUSTAFSSON, 1995: 9; RYNER, 2002: 144, 166). Estos fondos serían numerosos, actuarían de forma independiente, estarían gestionados por los propios empleados y no podrían, en ningún caso, servir para que los trabajadores accedieran de ninguna manera al control de las compañías (ESPING-ANDERSEN, 1985: 299).

Lo cierto es que, a pesar de la virulencia y dramatismo de la reacción del capital y de su argumentario indudablemente exagerado y parcial, sus quejas no eran de ningún modo infundadas según su propia lógica y según el “compromiso histórico” adquirido con la LO. Hemos visto que el *modelo Rehn-Meidner restringido* incluye sus tres primeros pilares la nego-

1981: 15-23; MYRDAL, H-G, 1980: 15-23; MYRDAL, H-G, 1981: 320-322; PONTUSSON, 1992: 194-196; PONTUSSON, 1994: 29; TILTON, 1991: 233-234.

⁸⁶⁰De hecho, según el politólogo *Leif Lewin*, “los socialdemócratas ganaron las elecciones de 1982 a pesar de, y no gracias a, los fondos salariales de inversión” (citado en PONTUSSON, 1994: 30 y en RYNER, 2002: 167; *trad. doc.*).

⁸⁶¹Como indican, entre otros, BERMAN, 2006: 198; ERIXON, 1997b: 50; ESPING-ANDERSEN, 1985: 299; GALENSON, 1998: 54; GILL, 1989: 59; HARVEY, 2005: 113; MISGELD, MOLIN Y ÅMARK, 1992: xxvii; PONTUSSON, 1994: 30, 32; REHN Y VIKLUND, 1987: 18. De hecho, la propuesta acabó con manifestaciones masivas de empresarios y representantes de la derecha ante el *Riksdag* en octubre de 1983, momento en el que, como luego veremos, se presentó el definitivo y desvirtuado proyecto de los socialdemócratas (GUSTAFSSON, 1995: 9).

⁸⁶²Entre los comentarios que académicos liberales, medios de comunicación y círculos próximos a las empresas hicieron sobre estos fondos, se pueden encontrar “perlas” como las siguientes: “la mayor confiscación jamás vista en Occidente” (GUSTAFSSON, 1995: 9); “un asalto frontal a la santidad de la propiedad privada” (BLYTH, 2001: 9; *trad. doc.*); “la principal amenaza para el modelo sueco” (MYRDAL, H-G, 1980: 14); “revolución en Suecia” (SjöBERG, 2005: 110); o “puro socialismo sin adular” (WHYMAN, 2004: 412; *trad. doc.*). Puede leerse un repaso completo a visión apocalíptica que el capital transmitió de esta propuesta desde su lanzamiento en MYRDAL, H-G, 1981.

ciación colectiva centralizada, la política salarial solidaria y la política activa de empleo. Este modelo restringido se limitaba a influir sobre la esfera de la circulación y sólo indirectamente en la de la producción (BERMAN, 2006: 176; GILL, 1989: 49). De esta manera, seguía los postulados de la socialdemocracia clásica, cuyas pretensiones consistían “fundamentalmente en mitigar los efectos distribucionales de la inversión de recursos guiada por criterios de eficiencia y eficacia, [ya que] esta política no está pensada para transformar el sistema económico, sino sólo para corregir los efectos de su funcionamiento” (PRZEWORSKI, 1985: 55). Sin embargo, al incorporar el cuarto pilar que serían los fondos de inversión de los asalariados, se conformaría un *modelo ampliado* que supondría una intromisión directa en la esfera de la producción por la vía de la abolición del monopolio capitalista de la gestión de la actividad económica y de la propiedad privada de los medios de producción, lo que supone una innegable ruptura con el consenso al que los sindicatos y el capital llegarían tanto en el *Decemberkompromissen* de 1906 como en los Acuerdos de Saltsjöbaden de 1938 y, por supuesto, en todas las negociaciones colectivas centralizadas firmadas hasta la fecha. Así pues, no cabe sino reconocer que la reacción del capital responde, sencillamente, a la intención de la LO (y del SAP) de romper con los compromisos alcanzados, lo que supone la voladura del tabú impuesto por la propia hegemonía socialdemócrata acerca de la cuestión del poder y la propiedad de los medios de producción desde los años treinta (MEIDNER, 1980: 359; SJÖBERG, 2005: 109).

A la radical oposición que finalmente se impondría desde la patronal se unirían un clima político muy complicado para los socialdemócratas, que en 1976 habían perdido el gobierno por primera vez en cuarenta y cuatro años y no lo recuperarían hasta 1982, y un escenario económico muy adverso, con inflación, aumentos del paro, caídas en la productividad y unas tasas de plusvalor y ganancia en mínimos históricos insostenibles. El resultado fue un escenario que hizo del todo imposible su aplicación inmediata. Así, los fondos no empezaron a funcionar realmente hasta 1983, tras el paréntesis conservador en el gobierno y cuando los beneficios se habían recuperado ampliamente a costa de los salarios (§IV.5.1.3). Esta circunstancia nos obliga a expandir ligeramente el marco temporal de estudio que habíamos establecido, ya que analizar el proyecto inicial de los fondos de inversión sin entrar a comentar los resultados de su aplicación real sería del todo absurdo.

Aunque el proyecto fue nominalmente aceptado el plan puesto en marcha realmente por el SAP no fue el original, sino uno distinto, totalmente desvirtuado tanto en su mecanismo de funcionamiento como en sus objetivos y resultados. Seis razones explican esta decisión:

- (1) En primer lugar, el gobierno sufrió una tremenda presión por parte del capital y de la prensa, de tendencia mayoritariamente conservadora o liberal⁸⁶³, lo que obligó al SAP a

⁸⁶³ Este dominio de la derecha sobre la prensa, por paradójico que pueda parecer, ha sido una constante a lo largo de la historia moderna de Suecia (GIDLUND, 1992: 112). Y si en los primeros años ochenta, aproximadamente el 80% de la circulación de prensa total era de tendencia burguesa (PONTUSSON, 1994: 32), la situación en la actualidad (datos correspondientes a 2013 obtenidos de la Oficina de control de medios, equivalente a la OJD española: Tidningsstatistik, www.ts.se), es incluso más desequilibrada. Si echamos un vistazo a los medios de comunicación escrita en la actualidad, de los seis grandes periódicos de pago, que suman una tirada conjunta de casi 1,2 millones

renunciar a un proyecto tan ambicioso para evitar conflictos sociales o reacciones de mayor calado (BLACKBURN, 2005a; PONTUSSON Y KURUVILLA, 1992: 779-780). De hecho, las empresas invirtieron más dinero en la masiva campaña mediática lanzada contra los fondos que el conjunto de los cinco partidos políticos con representación parlamentaria en el año electoral de 1982 (BURKITT Y WHYMAN, 1994: 25; PONTUSSON, 1992: 230; PONTUSSON, 1994: 32). Los réditos sociales de esta estrategia fueron muy notables: mientras algunas encuestas de ese mismo año indicaban que el 61% de los votantes estaba en contra de esta iniciativa, el capital, apoyado en sus poderosos medios de comunicación, conseguía sacar a la calle el 4 de octubre de 1981 a alrededor de 100.000 personas en diversas manifestaciones contra los fondos (FERNÁNDEZ STEINKO, 2002: 376; TILTON, 1991: 229).

- (2) En segundo lugar, y como denunciaba la patronal y sus medios afines, la creación de unos fondos de tal calibre en manos de los sindicatos daría a los dirigentes de estas organizaciones aún más poder en un escenario, el de finales de los setenta y principios de los ochenta, que se caracterizaba precisamente por una cuota de poder político muy notable de estos agentes⁸⁶⁴ (BLACKBURN, 2005a; PONTUSSON, 1994: 33).
- (3) En tercer lugar, la propuesta de *Meidner* fue realizada en un momento en el que se alinearon varios vectores coyunturales contrarios a la posibilidad real de su aplicación. Tales circunstancias fueron las siguientes (GUSTAFSSON, 1995):
 - (3.1) La crisis de rentabilidad gestada durante casi cuarenta años que se hizo evidente ya a finales de los sesenta y a lo largo de casi toda la década siguiente.
 - (3.2) Como consecuencia política de lo anterior, el fin del predominio del SAP, que en 1976 perdería el gobierno por primera vez en cuarenta y cuatro años (§IV.5.3.3).
- (4) En cuarto lugar, el plan favorecía en gran medida a los empleados del sector privado, perjudicando relativamente a los funcionarios públicos, que, obviamente, nunca podrían recibir el mismo tratamiento (GUSTAFSSON, 1995; PONTUSSON, 1994: 33).
- (5) En quinto lugar, y con una enorme importancia histórica y social, la aplicación de estos fondos supondría la ruptura *de facto* del consenso establecido en Saltsjöbaden, ya que pondría en tela de juicio el respeto que los sindicatos habían prometido a la propiedad

de ejemplares, sólo uno es de tendencia (aproximadamente) socialdemócrata, el *Aftonbladet*, que ocupa el segundo lugar con una tirada diaria de 240.000 ejemplares (y que, no obstante, pasó en 2009 de pertenecer a la LO a ser adquirido por el grupo noruego *Schibsted*, propietario también del *Svenska Dagbladet* y de *Metro*, el periódico gratuito de mayor difusión, por lo que puede que su línea editorial se vea modificada). Los demás (*Dagens Nyheter*: 279.000; *Expressen*: 228.000; *Göteborgs Posten*: 191.000; *Svenska Dagbladet*: 160.000; y *Sydsvenskan*: 100.000) son todos conservadores o liberales. De ellos, tres (*Dagens Nyheter*, *Expressen* y *Sydsvenskan*, que suman más del 50% de la tirada conjunta de los seis) pertenecen a los *Bonnier*, una de las famosas *quince familias* (§V.6.1.2.c), y cuya compañía más importante, *Bonnier AB*, es uno de los dominadores del mercado editorial en toda Escandinavia. Por su parte, el periódico quizá más clásico de la socialdemocracia y los sindicatos, el *Stokholms Tidningen*, cerró en 1966. A tenor de lo explicado, según diversos estudios, y por incomprensible que parezca a quien no esté versado en la sociología política de Suecia, en este país no parece existir una elevada correlación entre la ideología de la prensa que se lee y la del partido al que se vota (PILLIPS DAVISON, 1954: 385).

⁸⁶⁴ Este fue precisamente uno de los argumentos principales de las protestas espoleadas por el capital que antes comentábamos, según el cual, el control de los fondos no estaría en manos de los trabajadores, sino de una elite burocrática sindical más preocupada por mantener su poder que por los derechos de los asalariados o la lucha obrera (FERNÁNDEZ STEINKO, 2002: 384).

corporativa y al monopolio de la gestión capitalista de la producción (VARTIAINEN, 1998: 31). Esto acabaría con la era de paz social de la que habían disfrutado tanto empresarios como sindicatos hasta la fecha, algo a lo que no estaba dispuesto el SAP.

- (6) Y en sexto y último lugar, aunque probablemente el primero en importancia, hay que recordar que se trataba de una medida radical, un proyecto que, aun sin alcanzarlo, se aproximaba en mucha mayor medida al socialismo que lo que el pragmático y reformista SAP estaba dispuesto a admitir⁸⁶⁵ (GUSTAFSSON, 1995).

Por lo tanto, el proyecto de fondos salariales de inversión finalmente aplicado en Suecia a partir de 1983 una sombra deformada del inicialmente planteado por la LO. Así, en lugar de unos *fondos de inversión de los asalariados* financiados con los beneficios extraordinarios obtenidos por las empresas a partir de la política de contención salarial y cuyo objetivo sería otorgar a los empleados un creciente control y capacidad de gestión del capital, la enconada oposición del capital y sus representantes condujo a una aplicación totalmente desvirtuada que dio lugar a los *fondos salariales de inversión* que analizamos a continuación.

V.6.2.2 OBJETIVOS MODIFICADOS

Los nuevos objetivos marcados para los fondos salariales de inversión suponían una mayor importancia de los hitos de carácter economicista, funcionales para la acumulación, en desmedro de las metas planteadas en relación a las cuestiones políticas y sociales enfocadas a la consecución de la democracia económica⁸⁶⁶. Estos *tres objetivos modificados*, que plasmos a continuación en el mismo orden en el que expusimos los originales, quedaron así⁸⁶⁷:

- (1) En lugar de solucionar el problema de los beneficios extraordinarios transferidos a las empresas del *sector Y* a costa de los trabajadores con mayores remuneraciones, estos fondos pretendían reactivar la maltrecha rentabilidad del capital a costa de los *todos* los salarios.
- (2) Aunque no se negaba la posibilidad de establecer algún tipo de mecanismo para aumentar la influencia de los trabajadores en la esfera de la producción, no se planteó la democracia industrial como un objetivo real.
- (3) En vez de tratar de contrarrestar la creciente concentración de riqueza y poder a través del cuestionamiento de la propiedad privada de los medios de producción, el proyecto se limitó a plantear la posibilidad de buscar una cierta redistribución con el objetivo de calmar la inquietud social y fomentar la competencia.

⁸⁶⁵“El Plan Meidner era muy radical y ellos [los socialdemócratas] no” (BLACKBURN, 2005a).

⁸⁶⁶No deja de ser significativo que el encargado de presentar estos objetivos modificados fuera *Kjell-Olof Feldt*, el miembro más conspicuo de la facción derechista del SAP, y, como ministro de Finanzas, el miembro del gobierno que acabaría teniendo más peso en la determinación de las políticas socialdemócratas en los años ochenta (BERGSTRÖM, 1992: 163-164). Por otro lado, fue este carácter economicista y procapitalista de la nueva versión de los fondos lo que hizo que el Partido Comunista se abstuviera en la votación sobre su implantación (BUENDÍA, 2011: 227, n. 164).

⁸⁶⁷ALBRECHT Y DEUTSCH, 2002: 78; LUNDBERG, 1985: 30; PONTUSSON, 1994: 30; WHYMAN, 2004: 415; WHYMAN, 2006: 53.

Además, se agregó un *cuarto objetivo* no incluido en el Plan Meidner original y obviamente dirigido a solucionar el grave problema de falta de inversión derivado de la caída de la rentabilidad y la productividad a partir de los últimos años sesenta⁸⁶⁸:

- (4) El aumento de la disponibilidad de capitales para fomentar una mayor inversión empresarial que condujera a una reactivación de la acumulación.

V.6.2.3 FUNCIONAMIENTO REAL

Los fondos salariales implantados respondieron fielmente a estos nuevos objetivos modificados (GILL, 1989:60). Su funcionamiento, que se basaba a grades rasgos en el del cuarto fondo de pensiones AP4 (PONTUSSON, 1992: 15, 197), se puede resumir en ocho puntos⁸⁶⁹:

- (1) En lugar de un único fondo de ámbito nacional, se proyectaron 24 fondos locales que finalmente quedarían en cinco fondos *regionales* a modo de ensayo⁸⁷⁰ (GALENSON, 1998: 54).
- (2) Los cinco fondos fueron gestionados por consejos de administración formados por representantes de los trabajadores nombrados por la LO y la TCO y por expertos seleccionados por el gobierno.
- (3) Dichos fondos, en lugar de constituirse a partir de nuevas acciones emitidas por un importe equivalente al 20% de los beneficios brutos de las empresas, como indicaba el plan original, se alimentarían de títulos ya existentes cuya compra se financiaría a través de impuestos. Así, en lugar de formarse a través de la emisión de acciones nuevas, los fondos recibirían una cierta cantidad de dinero de fuentes tributarias para adquirir acciones en mercados secundarios y, en su caso, primarios. Estos impuestos gravarían los beneficios netos a partir de un cierto nivel, lo que pretendía ser una solución al exceso de ganancias de los capitales dominantes planteado como problema derivado del funcionamiento de la política salarial solidaria. Sin embargo, también recayeron sobre los salarios y, de hecho, fueron éstos los que lo tuvieron que financiar nada menos que las dos terceras partes de los ingresos fiscales totales, merced, entre otras cosas, a las generosas deducciones aplicables al gravamen sobre las ganancias empresariales⁸⁷¹. En resumidas cuentas, resulta evidente que, lejos de tratarse de un mecanismo de absorción efectiva de beneficios extraordinarios, este sistema no hacía más que constituir una nueva fuente para la formación de capital nutrida por los salarios, nada muy distinto, por ejemplo, a los fondos AP (§IV.4.3.2; §IV.5.3.2) (BURKITT Y WHYMAN, 1994: 25; GILL, 1996: 250; TILTON, 1991: 234).

⁸⁶⁸ ALBRECHT Y DEUTSCH, 2002: 75, 85; GILL, 1989: 60; MARTIN, 1984: 490; MEIDNER, 1981: 312.

⁸⁶⁹ ALBRECHT Y DEUTSCH, 2002; BURKITT Y WHYMAN, 1994; ENGELÉN, 2004; GILL, 1989: 61-62; GUSTAFSSON, 1995; MARTIN, 1984: 489-490; MEIDNER, 1994; MYRDAL, H-G, 1980 y 1981; PONTUSSON, 1992: 196-198; 1994: 30-31; PONTUSSON Y KURUVILLA, 1992.

⁸⁷⁰ Los cinco fondos fueron: *Sydfonden*, *Fond Väst*, *Trefond Invest*, *Mellansvenska löntagarfonder* y *Nordfonden*, que representaban a las regiones del sur, oeste, este, centro y norte de Suecia, respectivamente (PONTUSSON Y KURUVILLA, 1992: 784). Como afirma el propio Meidner en una entrevista, se trataba simplemente de “unos pequeños fondos regionales de carácter simbólico” (SILVERMAN, 1998: 79; trad. doc.).

⁸⁷¹ En concreto, se gravaban con un 20% los beneficios antes de impuestos superiores al medio millón de *kronor* (un millón, a partir de 1986) y con un 0,2% todos los salarios (FERNÁNDEZ STEINKO, 2002: 375; HÖGFELDT, 2004: 28, n. 13; PONTUSSON, 1992: 197; PONTUSSON Y KURUVILLA, 1992: 784; WHYMAN, 2004: 413).

- (4) Los fondos afectarían solamente a las compañías con más de 500 empleados, lo que suponía aproximadamente el 10% de todas las empresas del país.
- (5) La organización de estos fondos se insertó en el sistema público de pensiones ATP⁸⁷², que era donde iban a parar en primera instancia los impuestos pagados por las empresas y los asalariados, de tal manera que el dinero, limitado a 400 millones de *kronor* anuales (a precios de 1983), era entregado después a cada uno de los cinco fondos salariales regionales. Cualquier cantidad que superara este límite era absorbida por el sistema público de pensiones. A cambio de este trasvase, se estipuló como requisito legal que los fondos salariales debían destinar anualmente el 3% de sus activos al sistema ATP. Esta exigencia, pensada para evitar que los fondos pudieran dedicarse a salvar empresas poco competitivas con el fin de evitar despidos masivos (ESPING-ANDERSEN, 1985: 301), implicaba, *de facto*, que los fondos debían ser gestionados con criterios de rentabilidad tales que fueran capaces de alcanzar unos réditos mínimos iguales a ese porcentaje ya que, en caso contrario, el montante total del fondo menguaría. Con ello, se veían convertidos de hecho en fondos de inversión convencionales, cuyos objetivos no serían otros que maximizar la rentabilidad y la liquidez y minimizar el riesgo y los costes⁸⁷³. De este modo, la meta de la participación de los trabajadores en la propiedad de las empresas y en la toma de decisiones, al igual que otras cuestiones sociales, pasaban a un plano totalmente secundario⁸⁷⁴.
- (6) Los fondos salariales tuvieron que responder a tres criterios de actuación generales que estipulaba la ley que los creó: *diversificación de riesgos*, *vocación de largo plazo* y una *rentabilidad adecuada* (PONTUSSON, 1992: 205; PONTUSSON Y KURUVILLA, 1992: 784). El primero fue seguido con notable fidelidad, puesto que los fondos, a pesar de su tamaño relativamente pequeño, mostraron un bajo nivel de concentración en su cartera y mantuvieron una estructura de inversión sectorial muy similar a la de la Bolsa en general (PONTUSSON, 1992: 206-209; PONTUSSON Y KURUVILLA, 1992: 788). El segundo, sin embargo, fue sistemáticamente ignorado debido, sobre todo, a su incompatibilidad con los otros dos. En efecto, pretender que un fondo de inversión arroje cifras elevadas de rentabilidad año tras año y, al mismo tiempo, mantenga una cartera estable en el largo plazo es, cuando menos, poco

⁸⁷²La razón principal de esto era facilitar su aceptación entre la ciudadanía. De este modo, un mecanismo polémico de socialización del capital podría ser presentado como una reforma del sistema público de pensiones, una especie de ampliación natural del mismo que, además, serviría para impedir su devaluación sobrevenida a causa de la inflación o su minoración debida al aumento del número de personas beneficiarias a causa del envejecimiento de la población (MYRDAL, H-G, 1981: 324; PONTUSSON Y KURUVILLA, 1992: 783).

⁸⁷³Algo que, de hecho, lograron con creces. En términos generales, además de conseguir superar el 3% de rentabilidad prescrito, sus resultados financieros no sólo fueron aceptables, sino que superaron a la mayoría de los fondos de inversión privados (WHYMAN, 2004: 439).

⁸⁷⁴BURKITT Y WHYMAN, 1994: 25-26; ENGELEN, 2004: 13; FLANAGAN, 1987: 170; WHYMAN, 2004: 414. Un simple ejemplo demuestra esta afirmación. Como todos los manuales de gestión de fondos indican, uno de los criterios principales que se debe observar para optimizar la rentabilidad de las inversiones es la diversificación de riesgos; criterio que, además, era recomendado explícitamente por la ley que dio origen a los fondos (PONTUSSON Y KURUVILLA, 1992: 784). Esta diversificación implica, obviamente, el reparto de lo invertido entre distintas empresas y diferentes sectores —en lo posible, no demasiado interrelacionados entre sí— con la intención de minimizar riesgos. Tal estrategia especulativa, evidentemente, impide un posicionamiento con peso suficiente para tomar parte en la toma de decisiones en ninguna compañía, lo que impugna la pretensión original de favorecer la democracia industrial.

realista. Así, según los datos disponibles para el trienio 1987-89, el nivel de circulación medio anual⁸⁷⁵ de estos fondos alcanza el 30%, una cifra relativamente alta (superior a la de la Bolsa de Estocolmo en su conjunto, que era del 23% en las mismas fechas, y más del doble que la del cuarto fondo de inversión AP4) que demuestra una estrategia de inversión escasamente proclive a mantener posiciones a largo plazo (PONTUSSON, 1992: 207; PONTUSSON Y KURUVILLA, 1992: 788-89). Esto significa que los gestores de estos fondos salariales tuvieron que centrarse en el tercer criterio en detrimento del segundo⁸⁷⁶, para tratar de alcanzar unos resultados suficientes como para poder pagar la tasa del 3% al sistema público de pensiones y que, de paso, sirvieran como carta de legitimidad ante el público.

- (7) El sistema de financiación explicado tendría un periodo de duración programada de siete años, desde 1983 hasta 1990, a modo de ensayo. Tras esta fecha, los fondos salariales dejarían de recibir aporte alguno por parte del sistema público de pensiones, por lo que tendrían que funcionar a partir de entonces con los activos disponibles en ese momento.
- (8) Cada uno de los cinco fondos de inversión no podía acaparar más del 8% de las acciones de ninguna empresa, lo que, teniendo en cuenta el elevado grado de concentración de la economía sueca, supone la imposibilidad de acceder a la toma de decisiones efectiva en ninguna compañía (FLANAGAN, 1987: 170). En todo caso, la suma de los cinco fondos salariales de inversión y el cuarto fondo de pensiones (AP4)⁸⁷⁷, podría llegar teóricamente a poseer hasta el 50% de los títulos de cualquier empresa, aunque esto jamás llegó a darse⁸⁷⁸. Además, y mucho más importante, el reducido tamaño de los fondos salariales impedía de raíz que alcanzaran un porcentaje elevado del capital de ninguna empresa (BURKITT Y WHYMAN, 1994: 26), sobre todo si tenemos en cuenta la existencia de acciones duales (§V.6.1.2.c). Así, solamente hubo cuatro sociedades en las que algún fondo llegaría a acaparar más del 8% de los votos y veinte en la que se alcanzara este porcentaje entre los cinco. En todo caso, estos fondos no llegaron a alcanzar jamás, ni individualmente ni en conjunto, el porcentaje mayoritario de votos en ninguna compañía (PONTUSSON, 1992: 210-11). Ningún fondo salarial de inversión llegó a tomar posiciones en los consejos de administración que les permitieran algo más que acceder más fácilmente a la información corporativa interna, aprender sobre los entresijos de la gestión empresarial y establecer mejores relaciones con la elite financiera y empresarial, lo cual no deja de ser un magro resultado en comparación con lo que pretendían los fondos originales (ENGELÉN, 2004: 12).

⁸⁷⁵ Por nivel de circulación medio anual (*portfolio turnover*) entendemos la división del total de compras y ventas de acciones efectuadas durante un año entre el capital medio que conforma el fondo.

⁸⁷⁶ Esta forma de gestionar los fondos salariales de inversión es muy similar a la aplicada en el caso del AP4 por razones equivalentes (PONTUSSON, 1992: 15).

⁸⁷⁷ En aquel momento, el AP4 era el único fondo de pensiones que podía comprar acciones (§IV.5.3.2), si bien con un límite del 10% del capital de cualquier sociedad (MYRDAL, H-G, 1981: 320; RYNER, 2002: 139).

⁸⁷⁸ Cuando, en 1988, se creó el AP5 con la misma capacidad máxima de compra que el AP4, es decir, un 10% del capital de cualquier empresa (§IV.5.3.2, n. 644), los fondos salariales pasaron a tener un tope del 6%, de manera que la combinación de los cinco fondos salariales y los dos de pensiones no podría superar, como antes, el límite del 50% (PONTUSSON Y KURUVILLA, 1992: 784).

En 1990, a final de su período de vigencia, los fondos salariales de inversión tenían un patrimonio relativamente modesto, equivalente a un 3,5% del capital negociado en la Bolsa de Estocolmo, cifra similar a la del AP4 e inferior, por ejemplo, a la mitad de los activos líquidos de *Volvo* (PONTUSSON, 1992: 15; 1994: 31). Finalmente, el Partido Conservador, que formó gobierno en 1991 en coalición con las demás formaciones burguesas tras la derrota electoral de la socialdemocracia, decidió acabar con ellos de forma definitiva en el plazo más breve posible⁸⁷⁹ (VARTIAINEN, 1998: 28). Para ello, decretó su liquidación y utilizó lo acumulado hasta el momento para financiar diversos fondos privados, así como fundar y mantener varios institutos de investigación científica con una clara orientación mercantil (BLACKBURN, 2005a; GUSTAFSSON, 1995: 10; WHYMAN, 2004: 440). El remanente final sería gestionado por un consejo de liquidación que lo acabaría destinado definitivamente en 1996 a la formación del sexto fondo de pensiones (AP6) (§IV.5.3.2, n. 644). De este modo tan poco honorable concluyó “un capítulo heroico de en la historia de la socialdemocracia sueca” (ENGELEN, 2004: 1; *trad. doc.*).

En realidad, los fondos salariales, tal y como fueron finalmente aplicados en Suecia, actuaron como cualquier otro fondo de inversión en cuanto a su objetivo principal: obtener la máxima rentabilidad posible. Así, aunque sus fuentes de financiación fueran distintas a las habituales, su gestión estuvo marcada por los mismos incentivos que los fondos capitalistas tradicionales y, por lo tanto, su efecto en la economía no fue en absoluto distinto. De hecho, el capital ganó en fuentes de financiación, lo que responde directamente al cuarto objetivo planteado por *Feldt* en la búsqueda de revitalizar las tasas de inversión, mientras que los trabajadores vieron debilitada su posición a causa del conflicto de intereses entre el dinero que invirtieron en los fondos y sus necesidades como asalariados.

V.6.2.4 CONCLUSIONES ACERCA DE LOS FONDOS SALARIALES DE INVERSIÓN

“El objetivo de los fondos es drenar el ahorro forzado de los trabajadores para ponerlo a disposición de la empresa privada cuyo poder real de decisión permanece inalterado, precisamente, porque sus derechos de propiedad son íntegramente preservados.”

Louis Gill⁸⁸⁰

No parece excesivo afirmar que una propuesta casi revolucionaria como la de *Meidner*, destinada a fomentar un mayor control democrático de la gestión empresarial y una socialización de los beneficios del capital, terminó siendo poco más que una simple reforma técnica dirigida a resolver el problema puntual de los beneficios extraordinarios obtenidos por los capitales dominantes y, sobre todo, a aumentar la decadente inversión en un intento de estimu-

⁸⁷⁹Como indica *Harvey*: “El verdadero cambio hacia el neoliberalismo vino con la elección de un gobierno conservador en 1991. Pero el camino había sido preparado parcialmente por los socialdemócratas, quienes habían sufrido crecientes presiones para encontrar soluciones al estancamiento económico.” (HARVEY, 2005: 11; *trad. doc.*).

⁸⁸⁰GILL, 1989: 62; *trad. doc.*

lar la economía sin empeorar el déficit público (ALBRECHT Y DEUTSCH, 2002: 76-77; TILTON, 1991: 5). A pesar de desarrollar un comportamiento notablemente satisfactorio en términos financieros a lo largo de sus siete años de vida, tanto las grandes restricciones que caracterizaban su funcionamiento como, sobre todo, su pequeño tamaño, hicieron imposible que esta experiencia tuviera resultados realmente relevantes para la economía sueca o para su clase trabajadora⁸⁸¹. La conclusión final, por lo tanto, es que los objetivos planteados por el Plan Meidner original, que buscaban una profundización en la democratización industrial a través de una política efectiva de solidaridad salarial y una mayor influencia del trabajo en la gestión empresarial, no han sido cumplidos por los fondos salariales de inversión realmente aplicados, si bien más por falta de ambición en su implementación y la degradación economicista de sus objetivos que por un mal funcionamiento de los mismos (BURKITT Y WHYMAN, 1994: 26; PONTUSSON Y KURUVILLA, 1992: 790-91; FERNÁNDEZ STEINKO, 2002: 385).

En cualquier caso, lo que resulta indiscutible es que los sucesivos gabinetes socialdemócratas, instalados en el poder de 1994 a 2006, jamás han vuelto a poner sobre la mesa ningún proyecto similar (HÖGFELDT, 2004: 28). Y, desde luego, las probabilidades de que esta cuestión vuelva a surgir en el debate político con el nuevo gobierno de coalición liderado por el SAP surgido en los comicios de 2014 se nos antojan francamente remotas.

V.7 EL FIN DEL MODELO REHN-MEIDNER

“Aun en la mejor de las épocas existen límites estrictos a la magnitud en que el capitalismo puede ser modificado por medio de reformas y a la medida en que la política gubernamental puede hacer cambiar, realmente, el rumbo de los acontecimientos. Pero una crisis de rentabilidad acerca drásticamente estos límites, en tanto que, simultáneamente, intensifica los ataques a los trabajadores.”

Anwar Shaikh⁸⁸².

V.7.1 LOS HECHOS

Durante dos décadas, la negociación colectiva funcionó razonablemente bien en Suecia, procurando una implementación rigurosa de la política salarial solidaria y conteniendo el crecimiento potencial de la masa salarial y la inflación al tiempo que estimulaba la productividad y la acumulación. En paralelo, las políticas activas de empleo lograban paliar la tendencia del modelo a generar paro. En conjunto, todo ello permitió al capitalismo sueco desarro-

⁸⁸¹“Las consecuencias de estos fondos sobre las relaciones de poder en cada negocio y en cada industria podrían ser descritas sin duda como insignificantes.” (MISGELD, MOLIN Y ÅMARK, 1992: xvii; trad. doc.). Como dijera el director general de la LO, *Gunnar Nilsson*, firme defensor de la concepción original, los fondos se convirtieron en “una inofensiva y pequeña broma al margen” (WHYMAN, 2004: 413; trad. doc.).

⁸⁸²SHAikh, 1990: 375.

llar una dinámica muy competitiva y bastante estable. No obstante, este modelo no fue capaz de evitar el constante deterioro de las tasas de plusvalor y ganancia que ya hemos analizado y, como consecuencia, comenzó a afrontar graves dificultades a finales de los sesenta, perdió gran parte de su efectividad a mediados de los setenta y fue definitivamente abandonada entre los años ochenta y noventa (GALENSON, 1998: 24; ÅMARK, 1992: 85). Aunque puede argumentarse la existencia de otros determinantes en su caída, como el efecto acumulado y creciente del deslizamiento salarial o la pérdida de poder relativo de la LO frente a la TCO y la SACO, menos comprometidas con el modelo (*loc. cit.*), lo cierto es que el factor definitivo que hizo que la política salarial solidaria dejara de aplicarse en Suecia fue la decisión del capital de abandonarla (HARVEY, 2005: 113; TILTON, 1991: 207).

En realidad, la situación venía deteriorándose desde hacía un tiempo. Ya en 1977, las negociaciones colectivas resultaron especialmente complicadas, no sólo por el rifirrafe salarial, sino también por el cuestionamiento de la legislación laboral aprobada por los gobiernos anteriores (HORT, 2014: 161). A partir de ese momento, la SAF se lanzó a una estrategia de abierta ruptura y contraataque frente al trabajo que quedaría claramente plasmada en el programa del su congreso de 1980, en el que las propuestas neoliberales de privatizaciones, desregulaciones, recortes presupuestarios y minimización de la intervención estatal en la economía fueron masivas (*loc. cit.*). La tensión aumentaría año a año con múltiples huelgas y cierres patronales hasta explotar con el *storkonflikten* de 1980 (§IV.5.2.3.a). El resultado final fue la retirada unilateral de la SAF de la negociación colectiva a partir de 1983 (§V.4.5), lo que acabaría con cuarenta y cinco años de paz social desde Saltsjöbaden.

Esta retirada tendría como protagonista a la poderosa Patronal de Empresas de Ingeniería (*Verkstadsföreningen, VF*), que, además de ser el socio más importante de la SAF, puesto que sus empresas empleaban en 1980 al 25% de la fuerza de trabajo contratada por todas las compañías pertenecientes a la confederación, incluía algunas de las mayores compañías del país, como *Volvo, Electrolux, Ericsson, ABB* o *Saab* (EDIN Y TOPEL, 1997: 160; HIBBS Y LOCKING, 2000: 764; SWENSON Y PONTUSSON, 2000: 92). Esta patronal, tras casi una década de paulatina desafección hacia la política salarial solidaria, acabó “convenciendo” en 1983 al Sindicato de Trabajadores del Metal (*Svenska Metallindustriarbetareförbundet*) para que aceptara un acuerdo independiente entre ambas organizaciones de espaldas a la negociación centralizada⁸⁸³ con la promesa de subidas salariales superiores a las propuestas por el propio sindicato⁸⁸⁴. Estas maniobras, contrarias a la estrategia de la SAF, se repetirían en años sucesivos y

⁸⁸³El hecho de que fuera precisamente este sindicato el primero que aceptara esta ruptura de la política salarial solidaria puede parecer paradójico, por cuanto también fue el primero que la propuso a la LO, allá por los años treinta (§V.4.1). La razón de este cambio de actitud se encuentra en el hecho de que, mientras en décadas anteriores, los trabajadores del metal se encontraban en los niveles bajos de la escala retributiva, durante los años cuarenta mejoraron notablemente su situación, de manera que pasarían de ser beneficiarios netos de la tendencia a la igualación salarial a ser perjudicados (PONTUSSON, 1992: 63).

⁸⁸⁴AHLBERG Y BRUUN, 2005: 119; ALBÄGE, 1986: 116; ALEXOPOULOS Y COHEN, 2003: 336; ANXO Y NIKLASSON, 2006: 404; EDIN Y HOLMLUND, 1995: 312; EDIN Y TOPEL, 1997: 160, 193; ERIXON, 2010: 693-694; HIBBS, 1990: 82; IVERSEN Y PONTUSSON, 2000: 4; MARTIN, 2000: 232, 249; REHN Y VIKLUND, 1987: 38; SWENSON Y PONTUSSON, 2000: 81-84, 95; SWENSON, 2002:

acabarían, por un lado, con la salida formal del sindicato del mecanismo de la negociación colectiva centralizada en 1985/86, lo que supuso ir en contra del mandato de la LO, y por otro, con la aceptación forzada de la estrategia de la VF por parte de la propia SAF, aunque no sin luchas intestinas entre distintas patronales más o menos favorables a la descentralización⁸⁸⁵ (SWENSON Y PONTUSSON, 2000: 91-97). Esto supondría el principio del fin de la negociación colectiva centralizada, cuya defunción se haría oficial en 1990, con la negativa total de la SAF a participar en cualquier tipo de negociación colectiva con la LO, el subsiguiente cierre de los departamentos dedicados a esta cuestión y la retirada de su representación en todo tipo de organismos corporativos⁸⁸⁶. Como afirmó el Director Ejecutivo de la SAF por entonces:

Tras una larga enfermedad, el “Modelo Sueco” ha muerto. La histórica decisión tomada por la SAF el 2 de febrero [de 1990] significa que no hay vuelta atrás. El curso de nuestra política salarial queda totalmente claro. Se enfoca hacia la descentralización, con la intención de otorgar un papel preeminente a la negociación colectiva a nivel empresarial. *Citado en PESTOFF, 1994: 110; trad. doc.*

V.7.2 CAUSAS APARENTES: LEYES LABORALES Y FONDOS SALARIALES DE INVERSIÓN

Ante esta evidencia, se hace necesario comprender las razones que movieron a la patronal a este giro radical en su forma de actuar frente a los sindicatos (BERGSTRÖM, 1992: 167-168). La explicación convencional afirma que renegó de los Acuerdos de Saltsjöbaden y, con ellos, de la negociación colectiva centralizada y la política salarial solidaria iniciada en los cincuenta, como reacción ante dos iniciativas del gobierno (ERIXON, 1997b: 8; MARTIN, 2000: 254):

- La *legislación laboral* aprobada en los setenta, que, como vimos (§IV.5.3.3), suponía la intervención del Estado en los asuntos laborales y, sobre todo, una peligrosa aproximación a la cogestión que impugnaría el compromiso de aceptación del monopolio del capital en la dirección de la fuerza de trabajo en las empresas (WALLERSTEIN Y GOLDEN, 2000: 134).
- Y la propuesta de los fondos de inversión de los asalariados, finalmente implantada en la forma diluida de los fondos salariales de inversión, cuyas consecuencias teóricas en términos de propiedad corporativa y gestión no podían ser toleradas bajo ninguna circunstancia por parte del capital (§V.6.1).

Sobre estos mimbres, suele afirmarse generalmente que la ruptura radical del capital con el compromiso acordado con la LO en 1938 responde a un intento por su parte de acabar con el creciente poder del trabajo en la política y la economía, de manera que se trataría una medida de urgencia para tratar de abolir un modelo Rehn-Meidner de carácter corporativista y un Estado del bienestar excesivamente generoso cimentados en un excesivo poder sindical y

313; VARTIAINEN, 1998: 28; WALLERSTEIN, 1990: 997.

⁸⁸⁵La VF llegó hasta el extremo de amenazar con abandonar la patronal a los miembros más reticentes con el cuestionamiento de la negociación colectiva centralizada (SWENSON Y PONTUSSON, 2000: 92; SWENSON, 2002: 313).

⁸⁸⁶GALENSON, 1998: 24-25; HIBBS Y LOCKING, 2000: 764; PONTUSSON, 1994: 39; SWENSON Y PONTUSSON, 2000: 77-78, 82-83, 96; WALLERSTEIN Y GOLDEN, 2000: 118.

un fuerte arraigo de los principios socialdemócratas en la ciudadanía que ya resultaban incompatibles con la dinámica de explotación y acumulación capitalista (ALBÅGE, 1986; HARVEY, 2005: 113). Esta acción radical en el ámbito laboral y económico vendría complementada por una descomunal campaña mediática e ideológica arropada por los vientos de la “revolución conservadora” de *Thatcher* y *Reagan* que se materializaría en múltiples estrategias e iniciativas, desde una campaña masiva de desprestigio del Modelo Sueco hasta los siempre sesgados Premios “Nobel” de Economía⁸⁸⁷, pasando por la creciente insistencia por parte de los partidos burgueses (y, después, también por el SAP) en la necesidad de que Suecia se incorporara en la Unión Europea⁸⁸⁸ (SJÖBERG, 2005: 112).

V.7.3 CAUSAS PROFUNDAS: CAÍDA DE LA PRODUCTIVIDAD Y LA TASA DE GANANCIA

Sin embargo, estas argumentaciones no son, en realidad, más que aspectos superficiales, aunque significativos, de la cuestión. Existía una razón de fondo para esta decisión del capital: la agudización insostenible de la tendencia a la caída de la *tasa de ganancia* de las últimas décadas (Gráficas 65, 66 y 99). Este agravamiento estaba directamente relacionado con el empeoramiento de las tasas de crecimiento de la *productividad* (Gráficas 67, 69 y 74), que había llevado la degradación paulatina de la tasa de plusvalor (Gráficas 64, 66 y 97) y la mejora del salario relativo (Gráficas 82 y 83) de las últimas décadas a niveles incompatibles con la rentabilidad y, por lo tanto, inasumibles por el sistema. Esta dinámica está directamente relacionada con el agotamiento del sistema de producción fordista (PONTUSSON, 1992: 108; STEPHENS, 1995: 22) y con el final del necesariamente limitado recorrido que los efectos de la política salarial tenían sobre la productividad por la vía de la reestructuración competitiva y la racionalización de procesos (§V.4.4.4). Ambos factores convirtieron en ineludible para las empresas suecas la implantación de estructuras de acumulación y sistemas de trabajo flexi-

⁸⁸⁷El mal llamado “Premio Nobel de Economía” no es concedido por la Fundación Nobel, como el resto de galardones, sino por el *Riksbank*, como lo demuestra su verdadera denominación: *Premio de Ciencias Económicas del Banco Central de Suecia en memoria de Alfred Nobel (Sveriges riksbanks pris i ekonomisk vetenskap till Alfred Nobels minne)*. De hecho, se creó en 1968 para celebrar el 300º aniversario de la fundación de este Banco Central. Su “sesgo ideológico liberal” es enorme, como lo demuestra la lista de galardonados, que suele premiar a autores cuyas teorías “reproducen la ideología dominante próxima al capital financiero” (NAVARRO, 2009: 10). La nómina de afortunados incluye a innumerables *Chicago boys*, como *Hayek*, *Friedman*, *Stigler*, *Buchanan*, *Coase*, *Becker*, *Lucas*, *Scholes*, *Heckman*, *Fama* o *Hansen*, y a matemáticos y econométricos cuyo mérito no ha sido otro que formalizar teorías económicas ideadas por otros, como *Frisch*, *Arrow*, *Kantorovich*, *Koopmans*, *Klein*, *Debreu*, *Allais*, *Nash*, *Granger*... Y, por supuesto, excluye sistemáticamente a economistas marxistas o, simplemente, críticos con el paradigma liberal, como puedan ser (y sin ánimo de exhaustividad) *Michal Kalecki*, *Joan Robinson*, *Piero Sraffa*, *John K. Galbraith*, *Ernest Mandel*, *David Harvey*, *Anwar Shaikh*, *John Bellamy Foster*, *Andrew Kliman*, *Alan Freeman*... Y es que, “en realidad los premios Nobel de economía son premios políticos en su mayoría, presentados como premios científicos” (*loc. cit.*).

⁸⁸⁸La entrada de Suecia en la UE fue lanzada por el acuerdo entre la EFTA y la Unión Europea en 1992 y promovida con gran ahínco tanto por el primer gobierno del socialdemócrata *Ingvar Carlsson* en 1990 y 1991, como por el ejecutor material de la incorporación, el gobierno conservador de *Carl Bildt*, en 1993-94. En el referéndum celebrado sobre esta cuestión, y tras una campaña mediática muy intensa por parte del SAP, los *moderaterna* y otros partidos parlamentarios a favor de la integración, el 52,3% de la ciudadanía votó a favor y el 46,8% en contra, con una participación del 83% del cuerpo electoral. Es obvio que “En Suecia, fueron las empresas las que buscaron la integración europea como un medio para blindar una agenda política nacional neoliberal que pasaba por dificultades” (HARVEY, 2005: 117; *trad. doc.*).

bles más acordes con un nuevo escenario económico mundial convulso y cambiante (PONTUSSON, 1992: 119; SWENSON Y PONTUSSON, 2000: 88). Así, las compañías del sector *Y*, en general, y las pertenecientes a la VF, en particular, que gozaban de un estatus crecientemente dominante en el ámbito económico y laboral, optaron por lanzar un ataque directo contra la política salarial solidaria por la que antes habían apostado con decisión en cuanto mecanismo colectivo de contención de los costes laborales. De esta manera pretendían recuperar las riendas de la gestión integral de los salarios con el fin de atraer y conservar a los trabajadores más cualificados, reduciendo su movilidad laboral y estimulando su productividad⁸⁸⁹.

La patronal se vio favorecida por dos circunstancias que facilitaron su abjuración de lo acordado en Saltsjöbaden:

- En primer lugar, el nuevo rumbo de la política económica del SAP (y, luego, de la coalición de derechas), más centrada en la estabilidad monetaria que en el pleno empleo, permitió (o fomentó) el incremento del desempleo, lo cual beneficiaba a los empleadores al poder contar de nuevo con la amenaza del paro como arma de persuasión en las negociaciones.
- Una relativa pérdida de homogeneidad y poder social de los sindicatos tradicionales y, consecuentemente de la LO⁸⁹⁰, lo que dio a la patronal una mayor capacidad de maniobra.

Esta cuestión está relacionada con el hecho de que el agravamiento de la caída de la productividad se diera justamente cuando la compresión retributiva derivada de la política salarial solidaria entró en el tercer nivel de aplicación, el intraempresarial (§V.4.2). Por un lado, este paso adelante fue promovido sobre todo por el Sindicato de Trabajadores del Metal, muchos de cuyos miembros no habían sido beneficiados por la política salarial solidaria hasta ese momento. Y, por otro, si la VF se convirtió en adalid de la impugnación de la negociación centralizada fue precisamente porque la irrupción de la compresión salarial en el nivel intraempresarial de la mano de su sindicato de referencia suponía un grave perjuicio para sus empresas, ya que eliminaba la discrecionalidad salarial como factor de estímulo de la productividad en mucha mayor medida que en otras firmas y sectores, que fueron capaces de llegar a acuerdos más flexibles a este respecto dentro de la nueva legalidad (PONTUSSON, 2000: 303).

La revuelta de las empresas de ingeniería en los ochenta era la de los viejos intereses contra las nuevas rigideces. En otras palabras, las empresas de ingeniería no abandonaron el Modelo Sueco que habían ayudado a crear en los cincuenta; al contrario, abandonaron un nuevo modelo que había sido impuesto a su pesar por una nueva alineación de fuerzas en los setenta. SWENSON Y PONTUSSON, 2000: 85.

Las empresas del sector *X* no tuvieron más remedio que subirse a este carro una vez en marcha con el único incentivo de que la descentralización de la negociación salarial segura-

⁸⁸⁹EDIN Y TOPEL, 1997: 195; ERIXON, 2010: 694; HIBBS Y LOCKING, 2000: 764; SWENSON Y PONTUSSON, 2000: 84; WALLERSTEIN, 1990: 998.

⁸⁹⁰ El dominio hegemónico de la LO entre las organizaciones obreras suecas dejó paso, a partir de finales de los setenta, a una situación en la que el poder estaba repartido en mayor medida con la TCO y la SACO, ambas confederaciones de empleados de cuello blanco con un compromiso mucho menor con el SAP y con la igualación de los salarios (SKEDINGER, 2008: 15).

mente serviría para ralentizar la subida de los salarios más bajos, aliviando en gran medida la presión competitiva a la que estuvieron sometidas durante los casi treinta años de aplicación de la política salarial solidaria.

La desaparición de la negociación colectiva centralizada supuso la adopción de facto de un nuevo sistema descentralizado por sectores o, incluso, por empresas (SKEDINGER, 2008: 15). Este sistema, por un lado, impide totalmente el mantenimiento de la política salarial solidaria (MEIDNER, 1994: 69) y, por otro, permite al capital recuperar el salario como palanca de gestión y control empresarial.

En términos sencillos, podemos resumir este giro copernicano del capital ante la política salarial solidaria afirmando que, mientras las grandes empresas vieron en el modelo Rehn-Meidner una forma de contener los salarios y la iniciativa obrera y de favorecer la explotación, la ganancia y la acumulación, no sólo la suscribieron, sino que la impulsaron con convicción. Pero en el momento en que la situación cambió y las ventajas de la negociación colectiva centralizada en términos de contención salarial no lograban sobrepujar la desventaja de no poder contar con la manipulación directa de los salarios como mecanismo disponible tanto para la reducción selectiva de costes laborales como para el estímulo de la productividad, su apoyo desapareció (PONTUSSON, 1994: 45; SWENSON Y PONTUSSON, 2000: 84-89).

En los años cincuenta y sesenta, las grandes compañías suecas con mayor desarrollo tecnológico, enfrentadas a complejos mercados laborales, dieron prioridad a la *contención* de los salarios antes que a su *flexibilidad*. [Sin embargo], en los ochenta, y ante condiciones laborales similares, prefirieron la *flexibilidad*, ya que sus estrategias de producción habían cambiado. PONTUSSON, 1994: 45, *cursivas y trad. doc.*

CAPÍTULO VI CONCLUSIONES

La investigación que estamos a punto de cerrar ha pretendido arrojar algo de luz acerca de las intenciones, las condiciones de aplicación y, sobre todo, los límites del proyecto económico socialdemócrata en Suecia en su época de máximo desarrollo. Para ello, hemos expuesto nuestra perspectiva de análisis, nos hemos aproximado a la historia económica, política, laboral y social de este país, hemos repasado las características generales del Modelo Sueco y, por fin, nos hemos adentrado con cierta profundidad en los entresijos de su núcleo esencial, el modelo Rehn-Meidner. ¿Qué conclusiones se pueden extraer de este periplo?

La mejor manera de exponerlas ordenadamente es regresar a las hipótesis que planteábamos al principio para comprobar hasta qué punto los resultados alcanzados las demuestran o impugnan. En este caso, haremos el camino inverso, de modo que comprobaremos en primer lugar las hipótesis parciales y, después, la tesis central, para después hacer las observaciones finales necesarias que reflejen con exactitud el balance final de nuestros esfuerzos.

VI.1 HIPÓTESIS PARCIALES

VI.1.1 PRIMERA HIPÓTESIS PARCIAL

“En Suecia [...], las empresas apoyaron discretamente los componentes esenciales del Estado del bienestar, no por resignación, sino por interés. [...] Según sugieren los hechos históricos, el duradero éxito político del movimiento socialdemócrata y la solidez de sus famosas reformas sociales y laborales no habrían sido posibles si hubieran tenido que ser impuestas contra los intereses del capital.”

Peter A. Swenson⁸⁹¹.

Según fue expuesta (§I.4.2), la primera hipótesis parcial se define así:

(1) El modelo Rehn-Meidner, aunque se implementó bajo gobiernos socialdemócratas, no surgió de una iniciativa política del SAP, sino de una propuesta básica del segmento dominante del capital, constituido por monopolios nacionales naturales, fundamentalmente exportador y fielmente representado por la patronal (SAF). Este modelo sería después teorizado y formalizado por la confederación sindical central (LO), que lo impulsaría con convicción.

Por un lado, hemos visto ampliamente cómo, tras los turbulentos años treinta y mediante la firma de los Acuerdos de Saltsjöbaden, fue el capital dominante el agente económico que impulsaría la implantación de un mecanismo permanente de negociación colectiva centrali-

⁸⁹¹SWENSON, 2002: 293.

zada sobre los salarios independiente del Estado (§IV.5.3.2.a; §V.3.1). Por otra parte, serían los capitales dominantes los principales beneficiarios de la política activa de empleo, puesto que, junto con los efectos competitivos de la política salarial solidaria, constituía la mejor estrategia posible contra la escasez de fuerza de trabajo y la consecuente presión al alza sobre los salarios (§V.5.7).

También hemos comprobado cómo la LO apostó firmemente por esta gestión de la relaciones laborales, para lo que se apoyaría firmemente en las peculiares virtudes del movimiento sindical sueco (§IV.4.2.3.a y §IV.4.2.3.c). Además, también hemos constatado cómo fueron dos economistas de la LO, *Gösta Rehn* y *Rudolf Meidner*, los que plasmaron en diversos documentos (y sobre todo, en *Sindicatos y pleno empleo*, de 1951) las características fundamentales de la estrategia que acabaría siendo conocida precisamente por sus nombres, lo que evidencia la convicción y el interés de la LO por la puesta en marcha de un modelo con el que el capital dominante se alineó desde el principio.

Por lo tanto, y a diferencia de las posturas de diversos autores de renombre dentro del enfoque favorable a la socialdemocracia (*Castles, Esping-Andersen, Korpi*), creemos haber dado suficientes muestras de que, como también afirman otros representantes de una visión crítica más próxima al marxismo (*Edvinsson, Pontusson, Swenson*), la imagen tradicional que basa el corporativismo sueco y su Estado del bienestar en la hegemonía socialdemócrata y el poder político del trabajo o, complementariamente, en la incapacidad del capital para hacerle frente, es falsa o, como poco, parcial e incompleta. El gran capital sueco no sólo tuvo un papel decididamente *activo* en la configuración e implementación del Modelo Sueco y, por ende, del modelo Rehn-Meidner, sino que, además, se benefició claramente de sus efectos.

Hubo un profundo acuerdo interclasista detrás del apoyo y la cooperación del capital, no una resignación fatalista a los dictados del poder del trabajo. *SWENSON, 2002: 300.*

VI.1.2 SEGUNDA HIPÓTESIS PARCIAL

"Lo que es bueno para los negocios, es bueno para Suecia."

Gunnar Sträng⁸⁹².

La segunda hipótesis parcial afirmaba lo siguiente (§I.4.2):

(2) El interés de los capitales dominantes en el modelo Rehn-Meidner radicó en que esta estrategia pretendía fundamentalmente maximizar la productividad, fomentar un adecuado ritmo de explotación y acumulación, mantener controlado el coste laboral unitario y los precios mediante la contención salarial, y estimular, a través de estos mecanismos, la competitividad de la economía sueca y, en especial, de las compañías exportado-

⁸⁹²MAGNUSSON, 2002: 276; *trad. doc.* Esta frase no sólo recuerda a la famosa —aunque inexacta— cita del director de *General Motors*, *Charles E. Wilson* ("Lo que es bueno para GM es bueno para EE.UU."), sino a un dicho anónimo sueco ciertamente irónico: "Lo que es bueno para Volvo, es bueno también para Suecia" (ERIXON, 1997b: 48).

ras. Además, este modelo fomentaba la creación de una mayor oferta de fuerza de trabajo cualificada, lo que permitiría paliar el déficit de este tipo de mano de obra en los procesos productivos de los capitales dominantes. Y, obviamente, abriría las puertas a procesos de centralización y concentración del capital más rápidos de lo que la dinámica mercantil produciría por sí misma.

Hemos analizado profusamente, por un lado, los mecanismos por los cuales la política salarial solidaria y las políticas activas de empleo que forman el núcleo central del modelo Rehn-Meidner estimulan la productividad de la fuerza de trabajo por tres vías esenciales: (1) la mayor exigencia competitiva sobre los capitales intensivos en mano de obra y con salarios más bajos, lo que conduce a una mayor urgencia de implantación del cambio técnico en este segmento o a la eventual eliminación de las empresas menos capaces de adaptarse (§V.4.4.2); (2) la obtención de beneficios extraordinarios por parte de los capitales más avanzados, con la consiguiente posibilidad de aceleración del ritmo de acumulación de capital y de su productividad, y el acceso a flujos más ágiles de mano de obra cualificada para estas compañías gracias a las políticas activas de empleo de oferta (§V.4.4.3); y (3) la mejora de la motivación de los trabajadores, tanto por el aumento de los salarios más bajos como por la tendencia a la mayor igualdad retributiva (§V.4.4.4). Estos procesos, como también vimos, aceleraron la dinámica de centralización del capital, por medio de las quiebras y fusiones competitivas, y el ritmo de la concentración del capital, gracias a la obtención de beneficios extraordinarios por parte de los capitales dominantes (§V.4.4.5, §V.4.4.6). Y, por último, hemos tenido oportunidad de comprobar cómo la política salarial solidaria del modelo Rehn-Meidner tiende a favorecer la contención salarial (§V.2.1.1, §V.2.1.4, §V.4.1), lo que, unido al estímulo a la productividad, favorece notablemente la explotación y, con ello, la acumulación de capital.

VI.1.3 TERCERA HIPÓTESIS PARCIAL

“El movimiento obrero que no está influido por las ideologías revolucionarias es un movimiento a sueldo del capitalismo.”

Gilles Martinet⁸⁹³.

Recordemos el planteamiento de la tercera hipótesis parcial (§I.4.2):

(3) El compromiso activo de la LO con el modelo Rehn-Meidner se basó en el posicionamiento decidido y pragmático de la confederación sindical central a favor de la capitalización, el cambio técnico y la racionalización productiva como factores esenciales para procurar la productividad y la competitividad de la economía sueca y, gracias a ello, garantizar el pleno empleo. Además, el modelo favorecía la consecución de una mayor igualdad retributiva dentro de la clase trabajadora, de modo que el resultado sería la plena institucionalización del conflicto laboral y la paz social, lo que fortalecería el poder sindical sobre los trabajadores y frente al capital.

⁸⁹³MARTINET, 1979: 10.

Por un lado, vimos cómo el propio documento fundacional del modelo Rehn-Meidner (LO, 1953 19-24), así como otros textos sindicales anteriores de importancia, como “El movimiento sindical y la industria” (*Fackföreningsrörelsen och näringslivet*) de 1941 (§IV.5.2.3.a, n. 589), al igual que os diversos trabajos de *Gösta Rehn*, *Lennart Erixon* y otros analistas relevantes, explican claramente el compromiso sindical con la competitividad y la racionalización productiva (§IV.5.2.3.a). Este compromiso ha llevado al sindicalismo sueco a “un grado de aceptación del cambio tecnológico y estructural que no tiene, probablemente, equivalente en ningún otro movimiento sindical” (MARTIN, 1984: 505). Su objetivo es garantizar un adecuado ritmo de acumulación y procurar la financiación de las importaciones, imprescindibles tanto para la industria como para los medios de vida de los trabajadores (PONTUSSON, 1992: 3). Así, que se puede afirmar que “las políticas de los sindicatos desde los últimos años cincuenta estaban claramente en línea con los intereses de las empresas líderes del sector industrial” (ERIXON, 1997b: 47). El propio *Meidner* afirma que su informe global sobre las bases del modelo (LO, 1961) constituye “la culminación del pensamiento favorable al mercado y contrario a la planificación o al dirigismo estatal dentro del movimiento obrero” (citado en PONTUSSON, 1992: 62, n. 3; *trad. doc.*).

Además, la consecución del pleno empleo a lo largo del periodo de análisis (§IV.5.2.1) permitió al movimiento obrero reformista, tanto en su ala política representada por el SAP como en su sección sindical constituida por la LO, gozar de una gran legitimidad, hasta el punto de mantener una abrumadora hegemonía en la sociedad sueca durante más de cuarenta años. A raíz de esta situación, y como veremos a propósito de la quinta hipótesis planteada, la LO consiguió construir una sólida estructura de representatividad de la clase trabajadora que, a su vez, sirvió como mecanismo de dominio sobre los asalariados y los sindicatos individuales.

VI.1.4 CUARTA HIPÓTESIS PARCIAL

La cuarta hipótesis parcial se propuso como sigue (§I.4.2):

(4) El modelo Rehn-Meidner tuvo unos efectos asimétricos muy concretos sobre la pugna distributiva en sus tres vertientes: (4.1) De un lado, en la dinámica competitiva intraclasista entre los asalariados, resultarían favorecidos los segmentos del trabajo con bajas remuneraciones y escasa cualificación relativa a costa de los grupos con mayores retribuciones y formación más específica. (4.2) De otro, en la lucha mercantil intraclasista entre los diversos capitales, salieron claramente beneficiados los grandes capitales exportadores monopólicos a costa de los capitales menos desarrollados de ámbito nacional. (4.3) Y, por último, en la pugna distributiva interclasista entre capital y trabajo, saldría favorecido el primero gracias tanto a la relativa contención salarial resultante de la aplicación del modelo como, sobre todo, al fomento a la productividad de la fuerza de trabajo y de la paz social reinante durante su vigencia. Como consecuencia evidente de estos efectos, el modelo Rehn-Meidner hubo de ser impuesto forzosamente a los sectores perjudicados a través de diversos mecanismos de presión ejercitados por la LO, la SAF y el propio gobierno socialdemócrata.

Ya hemos tenido oportunidad de constatar cómo, por un lado, los trabajadores con menores remuneraciones son favorecidos por la política salarial solidaria del modelo Rehn-Meid-

ner gracias a la contención de los salarios más altos. Asimismo, hemos podido comprobar cómo los capitales exportadores más competitivos obtuvieron una notable ventaja gracias a la contención salarial de sus trabajadores frente al coste laboral rápidamente creciente de las empresas menores de ámbito nacional (§V.4.1, §V.4.4; *Gráficas 101 a 105*). Parece claro, pues, que la aplicación de la política salarial solidaria resultó en un beneficio para los capitales exportadores dominantes y para los asalariados con menores remuneraciones a costa de las empresas de alcance nacional y de los trabajadores más cualificados (PONTUSSON, 1994: 40).

También hemos analizado la evolución del salario relativo, de la tasa de plusvalor, de la tasa de ganancia y de las ratios que miden la evolución de la productividad, de modo que, aunque no es posible asegurar una tendencia teórica determinada para su evolución, en el caso histórico estudiado sí hace evidente que el modelo Rehn-Meidner favorece la explotación gracias, sobre todo, al fomento de la productividad (§IV.5.1, §IV.5.2, §V.4.4.8).

Así, tanto los asalariados de mayor cualificación como los capitales menores y la clase trabajadora en general fueron convencidos o, en no pocos casos, forzados a aceptar las condiciones impuestas por el modelo. Los primeros no tuvieron opción, dada la centralización del poder sindical y la presión que el capital ejerció sobre la LO para aplicar la política salarial solidaria (§V.4.3). Los capitales menos competitivos, por su lado, fueron obligados a asumir los mayores costes laborales por la imposibilidad legal de ignorar los convenios colectivos resultantes de la negociación centralizada (§V.3.2). Y, finalmente, la clase trabajadora en su conjunto aceptó el perjuicio relativo en términos de salario, por un lado, a cambio del pleno empleo y, por otro, bajo la coerción que el poder de la LO y la prohibición de cualquier acción reivindicativa fuera de sus directrices ejercían (§V.4.2).

VI.1.5 QUINTA HIPÓTESIS PARCIAL

Recordemos el planteamiento de la quinta hipótesis parcial, tal y como la expusimos en su momento (§I.4.2):

(5) El modelo Rehn-Meidner permitió alcanzar altas tasas de empleo y de actividad, en especial, entre las mujeres, al mismo tiempo que lograba una notable reducción de las desigualdades distributivas dentro de la clase trabajadora y una época históricamente larga de casi absoluta paz social. Entre los factores que hicieron posible esta situación destacan cuatro: el elevado ritmo de aumento de la productividad, la competitividad y la acumulación del capitalismo sueco; un crecimiento masivo del empleo público, sobre todo femenino y a tiempo parcial; una política activa de empleo muy ambiciosa que impuso procesos de movilidad geográfica y funcional a los asalariados con notables perjuicios sociales para amplios segmentos de la clase trabajadora; y la institucionalización total del movimiento obrero, que se vio sometido a una innegable centralización burocratizada por parte de la LO que impedía cualquier disidencia o desacuerdo con los resultados de la negociación colectiva.

En primer lugar, las pruebas empíricas que confirman que el modelo Rehn-Meidner permitió alcanzar altas tasas de empleo y de actividad son indudables, como puede extraerse del análisis del funcionamiento del mercado laboral durante los casi treinta años de aplicación de

esta estrategia. A lo largo de este periodo, las tasas de paro se mantuvieron siempre por debajo del 3%, salvo en los primeros años ochenta, cuando las causas que harían desaparecer el modelo comenzaban a hacerse patentes (§IV.5.2.1; *Gráficas 80-81*). Por otro lado, las tasas de asalarización y de actividad no dejaron de aumentar hasta los últimos años setenta, sobre todo, entre las mujeres, que redujeron al mínimo la diferencia con las cifras masculinas en este sentido hasta situarse en los niveles inalcanzables para ningún otro país capitalista (§IV.5.2.1; *Gráficas 77 y 79; Tabla F*).

En segundo lugar, la cuestión de la disminución de la desigualdad en los ingresos ha sido plenamente demostrada en términos empíricos y se ha revelado, además, no sólo como un objetivo fundamental del modelo Rehn-Meidner, sino como uno de los elementos clave de la hegemonía socialdemócrata y del éxito económico y social de Suecia (§V.4.1, §V.4.4.1; *Gráficas 101 a 105*).

Por lo tanto, queda claro que, en efecto, el modelo Rehn-Meidner ha contribuido a la consecución de una dinámica de pleno empleo en paralelo a una tendencia a la igualación retributiva dentro de la clase trabajadora. No obstante, también es cierto que, como ya explicamos (§V.4.4.7), la política salarial solidaria, al disminuir de manera asimétrica las desigualdades salariales, genera paro, por lo que hubo de ser su tercer pilar, la política activa de empleo, lo que permitiera el logro de estas reducidas cifras de desempleo (§V.5). En concreto, tal y como apuntábamos en la hipótesis inicial, no fue suficiente con el exitoso mantenimiento de altas tasas de productividad que garantizaran la competitividad exterior del capital dominante sueco, sino que se hizo imprescindible el reclutamiento masivo de fuerza de trabajo por parte del Estado, estrategia que constituiría el elemento principal de la política activa de empleo de demanda y que llegaría a tener a su cargo a un tercio de toda la población asalariada ocupada en los primeros años ochenta (§IV.5.2.1, §V.5.5.2; *Gráficas 78 y 111*). Obviamente, también se hicieron imprescindibles las políticas activas de empleo de oferta, que llegarían a absorber una parte muy importante del presupuesto público (§V.5.3; *Gráficas 108 a 110*). Sin embargo, no está demostrado que su eficiencia haya sido esencial en la evolución de los flujos de fuerza de trabajo entre sectores y regiones (§V.5.7.1) y, por añadidura, algunas de estas políticas, como las relacionadas con el fomento de la movilidad geográfica y funcional (§V.5.7.1) o las subvenciones y ayudas a las empresas (§V.5.6.2), no estuvieron exentas de polémica, ya fuera por sus graves consecuencias sociales y personales sobre los trabajadores afectados, en el primer caso, o por la transferencia de fondos que representaban desde el erario público hacia el capital, en el segundo.

Además, hemos podido comprobar cómo las décadas de los cincuenta, sesenta y setenta fueron, salvo en pocos y excepcionales casos, una auténtica balsa de aceite para las relaciones laborales entre trabajo y capital, con cifras bajísimas de conflictividad colectiva (§IV.5.2.3.a; *Gráfica 89*). Entre las razones que explican esto las hay de carácter netamente positivo para

la clase trabajadora, como el pleno empleo y la tendencia a la disminución de la desigualdad salarial que ya comentamos, así como el notable poder de negociación de la LO, beneficiaria de unas tasas superlativas de afiliación (§IV.5.2.3.b; *Gráficas 90 a 92*) y de un enorme grado de centralización y de politización (§IV.4.2.3.a). Pero también las hay de índole menos favorable para los trabajadores, como es el caso de la creciente burocratización de la LO, de la relativa obligatoriedad que esconden las cifras de afiliación merced al sistema Gante, de la supervisión y capacidad de veto de la central sindical ante cualquier iniciativa de movilización de sus miembros y de la prohibición por ley del derecho a la huelga tras la firma de los convenios colectivos (§IV.5.2.3.a y §IV.4.2.3.c).

VI.1.6 SEXTA HIPÓTESIS PARCIAL

“El sistema de negociación colectiva centralizada, que había sido apoyado entusiásticamente por los empleadores en los cincuenta como la mejor solución para los problemas de aquel momento, se había tornado desde su punto de vista en un marco rígido e inflexible que sólo permitía ajustes insuficientes para las múltiples necesidades, no sólo de las empresas, sino también de los asalariados.”

Lars-Gunnar Albåge⁸⁹⁴.

La sexta hipótesis parcial la expresamos del siguiente modo (§I.4.2):

(6) El modelo Rehn-Meidner fue impugnado en los primeros ochenta por el mismo segmento del capital que lo promovió en las décadas anteriores debido a las nuevas necesidades de explotación que impusieron los cambios acaecidos en las condiciones económicas generales del sistema productivo capitalista global como consecuencia del agotamiento del modelo de crecimiento de posguerra.

En su momento pudimos constatar cómo, en 1983, la patronal de las empresas de ingeniería (VF), tras años de creciente desafección con el modelo Rehn-Meidner, logró atraer al Sindicato de Trabajadores del Metal hacia sus posiciones para que abandonara la negociación colectiva centralizada y optara por la negociación directal entre ambas organizaciones. Y también vimos cómo esta maniobra supuso el principio del fin del modelo, puesto que condujo indefectiblemente hacia la retirada total de la SAF en 1990 del mecanismo de negociación con la LO que daba soporte estructural y organizativo a la política salarial solidaria (§V.4.5).

Las razones que explican esta nueva estrategia de los capitales dominantes fueron también expuestas más arriba. El factor principal parte del hecho de que la caída de las tasas de crecimiento de la productividad industrial y la degradación subsiguiente de las tasas de plusvalor y ganancia desde finales de los años sesenta suponían una amenaza insostenible para la

⁸⁹⁴ALBÅGE, 1986: 115. El autor del texto del que se extrae esta cita sabe bien de lo que habla, puesto que fue director general de la SAF y participó en múltiples procesos de negociación colectiva.

competitividad, la rentabilidad y la acumulación de este segmento del capital, lo que condujo a la generalización del postfordismo como estrategia alternativa basada en la necesidad urgente de flexibilización de los procesos productivos (§V.4.5). Esta *acumulación flexible* (§II.2.13.3.c) era radicalmente incompatible con la política salarial solidaria, puesto que las empresas debían tratar de recuperar el control de la negociación directa con los trabajadores, de modo que la abolición del modelo Rehn-Meidner se convirtió en un objetivo innegociable.

Esta nueva posición de los capitales dominantes encontraría una excusa insuperable en la aparente radicalización en los años setenta del SAP y la LO. En efecto, la nueva legislación laboral y la propuesta de los fondos salariales de inversión parecían poner en tela de juicio el compromiso histórico del socialismo reformista con el respeto a la propiedad privada de los medios de producción y al monopolio del capital en su gestión (§IV.5.2.3.a). Esto suponía una ruptura de la sacrosanta institución de Saltsjöbaden, lo que permitió al capital, a la SAF y a los partidos burgueses ofrecer la impresión de estar reaccionando legítimamente ante una ruptura unilateral del consenso social por parte del SAP y la LO (§IV.5.3.3; §V.6.2.1).

VI.2 HIPÓTESIS CENTRAL Y COMENTARIOS FINALES

“El verdadero crimen es la traición de la socialdemocracia sueca a la clase trabajadora.”

Maj Sjöwall⁸⁹⁵.

Una vez que hemos verificado las hipótesis parciales, estamos en condiciones de recordar la hipótesis central que informa toda nuestra investigación y de comentar los resultados obtenidos. Dicha hipótesis se resumía del siguiente modo (§I.4.1):

El modelo Rehn-Meidner, en cuanto elemento central de la estrategia de gestión socialdemócrata del capitalismo en Suecia, estuvo en todo momento y por definición restringido dentro de ciertos límites relativos tanto a la propiedad privada y el monopolio del poder sobre los medios de producción como a la evolución de la explotación, la rentabilidad, la competitividad, la productividad y los salarios. Así, fue su funcionalidad para optimizar la dinámica de explotación y acumulación la que hizo posible su implantación, de la misma manera que sería la amenaza de transgresión de los límites indicados e impuestos por la propia lógica del sistema capitalista la que provocaría su desaparición.

Las seis hipótesis parciales verificadas en los epígrafes anteriores creemos que demuestran que esta tesis central que las engloba también es cierta. Los límites que el modelo Rehn-Meidner no superó ni podría haber superado fueron básicamente dos: la rentabilidad, que es la variable clave en la dinámica del capitalismo; y el monopolio capitalista de la gestión y la

⁸⁹⁵Maj Sjöwall es una conocida escritora sueca de novela negra. La serie policíaca protagonizada por el inspector *Martin Beck*, que esta autora escribiera en los sesenta y setenta a cuatro manos con su pareja, *Per Wahlöö*, ha merecido múltiples reconocimientos internacionales y ha sido, sin duda, precursora de muchas obras de éxito de este género escritas años después por otros autores escandinavos. Su ideología comunista y radicalmente crítica con el Modelo Sueco late lúcidamente en toda su obra. La cita procede de una entrevista publicada en *El País*, 7/2/2013.

propiedad privada de los medios de producción, cuestiones que, en realidad, nunca llegaron a suponer ninguna amenaza real por la sencilla razón de que la hegemonía socialdemócrata impedía de raíz el cuestionamiento de pilares capitalistas tan arraigados y fundamentales.

En cualquier caso, y para concluir nuestra investigación, quizá sea útil pergeñar algunas reflexiones finales acerca de los hitos alcanzados por el modelo Rehn-Meidner y sus intenciones políticas reales. Si nos atenemos a sus logros históricos, el modelo Rehn-Meidner puede ser entendido como un *proyecto de colaboración de las elites de la LO y del SAP con el segmento dominante del capital cuyo fin fue tratar de optimizar la explotación de la clase trabajadora sueca, contener su potencial revolucionario y paliar las contradicciones más desestabilizadoras de la versión sueca del capitalismo*. Según esta interpretación, una burocracia sindical centralizada representada por la LO y una socialdemocracia hegemónica formalizada en el predominante SAP colaboraron estrecha y directamente con la SAF, agente de segmento dominante del capital, con el fin de conseguir la maximización y la mejora constante de la productividad y la competitividad. Este objetivo, que la socialdemocracia logró cumplir en mayor o menor medida durante décadas en un marco de paz social basado en una quiescencia sindical de corte corporativista, permitió implementar una estrategia de largo plazo destinada a alejar las contradicciones del modo de producción capitalista en una sociedad en la que, por su carácter democrático y su neutralidad bélica, los procesos de destrucción masiva de capital característicos de las crisis sanitarias del sistema resultaban especialmente difíciles. De hecho, “el compromiso básico de los socialdemócratas con el capital privado es [...] expresión de la propia estructura de la sociedad capitalista” (PRZEWORSKI, 1985: 56).

Lo que sí define un modelo y es característico de Suecia es [...] la alianza, mantenida durante decenios, entre el capital y la socialdemocracia, en particular la burocracia sindical central, contra los intereses de la clase obrera, acompañada de toda una red de medidas estatales de política social. PFAFF Y WIKHÄLL, 1971: 22.

A pesar de todo, los méritos del Modelo Sueco en general y del modelo Rehn-Meidner en particular en lo tocante a la mejora de las condiciones de vida de la clase trabajadora durante el periodo de análisis son innegables. El pleno empleo, la disminución de las desigualdades salariales, la enorme calidad y calidad de los servicios públicos basada en una ambiciosa gestión del salario indirecto y diferido⁸⁹⁶, la calidad democrática de su sistema político y la prolongada paz son valores que en ningún momento pretendemos ignorar ni minusvalorar.

Sin embargo, nada de esto impide que la explotación del salariado haya sido una realidad tan permanente como crecientemente expansiva e intensiva en la realidad sueca, que la propiedad corporativa haya estado entre las más concentradas del mundo capitalista, que la gestión de la economía haya sido privilegio exclusivo de las clases explotadoras y minoritarias o que las visiones anticapitalistas alternativas al socialismo reformista hayan sido sistemáticamente marginadas en este país.

⁸⁹⁶Cuestión analizada con todo detalle en obras como BUENDÍA, 2011 o HORT, 2014.

Además, debemos recordar algo sumamente importante a la hora de juzgar los logros e intenciones del socialismo reformista sueco. Y es que toda la construcción del modelo Rehn-Meidner se cimentó sobre unas bases históricas únicas e irrepetibles, que sólo se dieron por la excepcionalidad del periodo de posguerra (§IV.6). El enorme potencial de crecimiento de esa etapa permitió a la socialdemocracia poner en marcha su proyecto, de modo que fue la prosperidad económica social y política del país la que hizo posible el Modelo Sueco, y no al contrario (HARRISON, 1978: 135).

Concluimos, pues, que durante el periodo de vigencia del modelo Rehn-Meidner, la socialdemocracia sueca no ha sido socialista en el sentido de pretender mejorar las condiciones o aumentar el poder y las posibilidades de la clase trabajadora para franquear el camino hacia la abolición del capitalismo. Y es que, en realidad, su mayor éxito no tiene nada que ver con una aproximación al socialismo, sino con hacer de Suecia una exitosa economía capitalista (ABENDROTH, 1965: 91, 93-94). De ahí que la elección del *caracol* como metáfora del SAP que *Olof Palme* tomara prestada del autor alemán *Günter Grass* no sea, en realidad, tan descabellada (MISGELD, MOLIN Y ÅMARK, 1992: xi-xii). Pero no porque, como *Palme* pretendía, la socialdemocracia sueca se haya caracterizado por la lenta aunque constante firmeza de su proyecto hacia el socialismo, cualidad que podríamos identificar mucho mejor con el clásico y viejo topo marxiano⁸⁹⁷, sino porque su proyecto está necesariamente constreñido a los límites de lo existente. Mientras el viejo topo cava túneles difíciles y procelosos, casi a ciegas y con la esperanza de hundir el techo de tierra que lo encierra para encontrar una salida hacia la utopía, el caracol socialdemócrata se arrastra con facilidad sobre cualquier superficie, con su propia casa a cuestas, y sin molestarse siquiera en mirar hacia arriba para comprobar hasta dónde llega realmente su supuesta libertad.

“¿Para qué sirve la utopía? La utopía está en el horizonte. Yo sé muy bien que nunca la alcanzaré. Que si yo camino diez pasos, ella se alejará diez pasos. Cuanto más la busque, menos la encontraré, porque ella se va alejando a medida que yo me acerco. La utopía sirve para eso: para caminar.”

Eduardo Galeano⁸⁹⁸.

⁸⁹⁷Esta célebre metáfora de la izquierda anticapitalista procede de una cita de *Hamlet* (18B: 158).

⁸⁹⁸Palabras textuales de Galeano citando al director de cine *Fernando Birri* en el programa *Singulars* de TV3 en 2011. Mis agradecimientos a *Xabier Arrizabalo* por hacérmela saber.

BIBLIOGRAFÍA

METODOLOGÍA PARA BIBLIOGRAFÍA Y CITAS

Los *documentos impresos y electrónicos* que componen la bibliografía se identifican siguiendo las pautas generales del llamado *Estilo APA*, cuya metodología estandarizada viene referida en el *Sexto Manual de la American Psychological Association*. Para diferenciar los tipos de documentos, distinguiremos entre material impreso y material electrónico.

MATERIAL IMPRESO

Libro

APELLIDO/S, Nombre/s (año de la primera edición en lengua original). *Título*. Ciudad: editorial, año de la edición manejada en su caso. N° de páginas.

Ejemplo: ABENDROTH, Wolfgang (1965). *Historia social del movimiento obrero europeo*. Barcelona: Laia, 1980. 185 pp.

Capítulo en libro

APELLIDO/S, Nombre/s (año de la primera edición en lengua original). “Título del capítulo”. En APELLIDO/S, Nombre: *Título del libro*. Ciudad: editorial, año de la edición manejada en su caso, rango de páginas.

Ejemplo: AHLBERG, Kerstin y BRUUN, Niklas (2005). “Sweden: Transition through Collective Bargaining”. En BLANPAIN, ROGER (ed.) (2005). *Collective Bargaining and Wages in Comparative Perspective: Germany, France, The Netherlands, Sweden and the United Kingdom*. La Haya: Kluwer Law International, pp. 117-143.

Artículo de revista

APELLIDO/S, Nombre/s (año de publicación). “Título del artículo.” *Título de la publicación seriada, volumen (n°)*, rango de páginas.

Ejemplo: AKERLOF, George y YELLEN, Janet (1988). “Fairness and Unemployment.” *The American Economic Review*, 78 (2), pp. 44-49.

Informe o working paper

APELLIDO/S, Nombre/s (año de publicación). *Título*. Nombre de la serie de informes o working papers, número. Institución editora. N° de páginas.

Ejemplo: BJÖRKLUND, Anders y PALME, Mårten (2000). *The Evolution of Income Inequality During the Rise of the Swedish Welfare State, 1951 to 1973*. Working paper 450. The Economic Research Institute, Stockholm School of Economics. 21 pp.

Comunicación en conferencias, congreso o jornadas

APELLIDO/S, Nombre/s (año de publicación). *Título*. [Comunicación]. Conferencias, congreso o jornadas, fechas, ciudad de celebración, institución o universidad. N° de páginas.

Ejemplo: ALONZO, Myrna (1996). *Crítica a la teoría del capital humano*. [Comunicación]. V Jornadas de Economía Crítica, 17 y 18 de mayo de 1996, Santiago de Compostela: Asociación de Economía Crítica. 20 pp.

Tesis doctoral

APELLIDO/S, Nombre/s (año de lectura). *Título*. [Tesis]. Ciudad: Universidad, año de edición/publicación. Nº de páginas.

Ejemplo: BUENDÍA GARCÍA, Luis (2011). *Dinámica de crecimiento, distribución de la renta y movimiento obrero: el estado del bienestar sueco en una perspectiva a largo plazo*. [Tesis]. Madrid: Universidad Complutense de Madrid, Servicio de Publicaciones, 2012. 361 pp.

Trabajo de investigación para el Diploma de Estudios Avanzado

APELLIDO/S, Nombre/s (año de presentación). *Título*. [TI] Ciudad: Universidad. Nº de páginas.

Ejemplo: DEL ROSAL, Mario (2007). *Los límites del socialismo reformista: el caso de Suecia. Un análisis crítico del modelo Rehn-Meidner desde una perspectiva histórica (1932-1983)*. [TI]. Madrid: Universidad Complutense de Madrid. 123 pp.

En cualquiera de los documentos impresos, si se ha manejado una copia digital en lugar del ejemplar en papel, se indicará añadiendo: [dirección web (fecha)].

MATERIAL ELECTRÓNICO

Libro electrónico

APELLIDO/S, Nombre/s (año de publicación). *Título*. [Libro electrónico]. Ciudad: editorial, año de la edición manejada en su caso.

Ejemplo: HARVEY, David (2014). *Seventeen Contradictions and the End of Capitalism*. [Libro electrónico] Londres: Profile Books.

Artículo en revista electrónica

APELLIDO/S, Nombre/s (año de publicación). "Título del artículo". *Título de la publicación seriada, volumen, (nº)*. [Revista electrónica]. [dirección web (fecha)].

Ejemplo: CARABALLO, M^a Ángeles (1996). Salarios, productividad y empleo: la hipótesis de los salarios de eficiencia. *Cuadernos de Estudios Empresariales*, 6 . [Revista electrónica]. [<http://revistas.ucm.es/index.php/CESE/article/view/CESE9696110105A/10606> (8/10/2013)].

Otros textos electrónicos

APELLIDO/S, Nombre/s (año de publicación). *Título del texto*. [Texto electrónico]. [dirección web (fecha)].

Ejemplo: BLACK, Bob (1985). *The Abolition of Work and Other Essays*. [Texto electrónico]. [<http://inspiracy.com/black> (31/12/2013)].

Bases de datos y estadísticas

DENOMINACIÓN [en línea]. Institución, ciudad. [dirección web]

Ejemplo: AMECO (Annual macro-economic database). Base de datos de Eurostat. Comisión Europea, Luxemburgo. http://ec.europa.eu/economy_finance/ameco/user/serie/SelectSerie.cfm

OTRAS CUESTIONES METODOLÓGICAS

En las obras con más de tres autores, añadiremos al primero de ellos la expresión “*et al.*” Si los nombres de referencia corresponden a los editores, coordinadores, directores o compiladores de la obra, se indicará añadiendo a los nombres la expresión “*ed.*”, “*coord.*”, “*dir.*” o “*comp.*”, respectivamente.

La ordenación de documentos responde al criterio alfabético, aunque considerando al mismo tiempo las grafías exclusivas del abecedario castellano y sueco. Así, por un lado, incluiremos la CH (ch) entre la C (c) y la D (d) y la Ñ (ñ) entre la N (n) y la O (o), y, por otro, añadiremos como últimas tres grafías las letras suecas Å (å), Ä (ä) y Ö (ö), en ese orden.

Las *citas y referencias* bibliográficas incluidas en el texto principal y los pies de página se indican también según el *Estilo APA*. El caso genérico sería:

(Apellido del autor o los autores, año de publicación original: página, páginas o rango de páginas de referencia).

Ejemplo: (MAGNUSSON, 2002: 232)

No obstante, las *obras de Marx*, por la recurrencia de sus citas y referencias, son indicadas según las siglas que otorgamos al libro en cuestión e indicadas en la bibliografía. Así, por ejemplo, la indicación (C: 3-7) significa que la referencia se encuentra entre las páginas 3 y 7 de la obra *Contribución a la crítica de la economía política*, mientras que (SPG: 88) quiere decir que la cita se encuentra en la página 88 de la obra *Salario, precio y ganancia*. En todos estos casos, la fecha de publicación se refleja convenientemente en la bibliografía.

La edición de *El capital* manejada es la de *Fondo de Cultura Económica*, que publica el texto en tres volúmenes independientes correspondientes a los tres libros que componen la obra. Por ello, en las referencias a este trabajo, se indicará cada uno de los tres libros como *primer, segundo y tercer volumen (K1, K2 y K3)*.

Las citas y referencias procedentes de *libros electrónicos* con tipos modificables y, por ello, no paginados (tipo *Kindle* o *Adobe Digital Editions*) se identificarán indicando la parte, el capítulo y/o la sección donde se encuentra, así como el porcentaje de avance en la lectura en que se sitúa⁸⁹⁹.

Ejemplo: (HARVEY, 2014: cap. 1 [4%]).

Las referencias a *bases de datos y estadísticas* manejadas se indicarán incluyendo únicamente el nombre de la fuente, tal y como se refleja en la bibliografía.

Cuando hayamos creído oportuno destacar con tipos en *cursiva* alguna cita original en la que no aparecía tal distinción, se indica con la anotación *cursivas doc*. En cuanto a las *citas y*

⁸⁹⁹Esta metodología no es del todo académica, pero creemos que es mucho más cómoda para quien desee buscar la cita que la más tradicional con la que se indica el número de párrafo, puesto que la inmensa mayoría de dispositivos de lectura electrónica informan del porcentaje de avance en la lectura y, que sepamos, ninguno numera los párrafos. En todo caso, la función de búsqueda propia de estos dispositivos hace que esta cuestión formal pierda importancia práctica.

los títulos en otros idiomas sin traducción publicada al castellano, incluiremos nuestra propia traducción e indicaremos esta circunstancia con la expresión *trad. doc.*

Las *autoreferencias*, es decir, las referencias a alguna parte distinta dentro del propio texto de la tesis, especificarán capítulo, epígrafe y, en su caso, subepígrafe/s de modo que, por ejemplo, el apartado titulado *Segundo objetivo: hacia una mayor democracia industrial*, se indicará del siguiente modo: §V.6.1.2.b.

Por otra parte, las *tablas*, los *esquemas* y las *gráficas* incluidas en el texto están ordenadas por letras, números romanos y números arábigos, respectivamente, e incluidas en sus correspondientes índices.

LIBROS, ARTÍCULOS, INFORMES Y CAPÍTULOS

- ABENDROTH, Wolfgang (1965). *Historia social del movimiento obrero europeo*. Barcelona: Laia, 1980. 185 pp.
- AHLBERG, Kerstin y BRUUN, Niklas (2005). "Sweden: Transition through Collective Bargaining". En BLANPAIN, ROGER (ed.) (2005). *Collective Bargaining and Wages in Comparative Perspective: Germany, France, The Netherlands, Sweden and the United Kingdom*. La Haya: Kluwer Law International, pp. 117-143.
- AKERLOF, George y YELLEN, Janet (1988). "Fairness and Unemployment". *The American Economic Review*, 78 (2), pp. 44-49.
- AKERLOF, George y YELLEN, Janet (1990). "The Fair Wage-Effort Hypothesis and Unemployment". *The Quarterly Journal of Economics*, 105 (2), pp. 255-283.
- ALBRECHT, Sandra y DEUTSCH, Steven (2002). "The Challenge of Economic Democracy: The Case of Sweden". En WOODWORTH, WARNER P. (ed.): *Economic Democracy: Essays and Research on Workers Empowerment*. Pittsburgh: Sledgehammer Press, pp. 71-91.
- ALBÅGE, Lars-Gunnar (1986). "Recent Trends in Collective Bargaining in Sweden: An Employer's View". *International Labour Review*, 125 (1), pp. 107-118.
- ALEXOPOULOS, Michelle y COHEN, Jon (2003). "Centralised Wage Bargaining and Structural Change in Sweden". *European Review of Economic History*, 7, pp. 331-366.
- ALONZO, Myrna (1996). *Crítica a la teoría del capital humano*. [Comunicación]. V Jornadas de Economía Crítica, 17 y 18 de mayo de 1996, Santiago de Compostela: Asociación de Economía Crítica. [www.economiacritica.org (19/8/2013)]. 20 pp.
- ALTAVILLA, Enrico (1967). *Suecia, infierno y paraíso*. Barcelona: Círculo de Lectores. 232 pp.
- ANDERSEN, Torben M. (1995). "Unemployment Policy in the Welfare State". *The Nordic Journal of Political Economy (NOPEC)*, 22, pp. 27-39.
- ANDERSON, Perry (1974). "Suecia". En ANDERSON, PERRY: *El Estado absolutista*. Madrid: Siglo XXI, 2007, pp. 173-192.
- ANDERSSON, Jenny (2006). *Between Growth and Security: Swedish Social Democracy from a Strong Society to a Third Way*. Manchester: Manchester University Press. 160 pp.
- ANISI, David (1998). "Pleno empleo: el núcleo del Estado del bienestar". *Economiaz*, 42, pp. 10-31.
- ANTMAN, Peter y SCHORI, Pierre (1996). *Olof Palme, reformista sin fronteras*. Barcelona: Ceecs, 1997, 252 pp.
- ANTON, Thomas J. (1969). "Policy-Making and Political Culture in Sweden". *Scandinavian Political Studies*, 4, pp. 88-102.
- ANXO, Dominique y NIKLASSON, Harald (2006). "El modelo sueco en una época turbulenta. ¿Decadencia o renacimiento?" *Revista Internacional del Trabajo*, 125 (4), pp. 379-412.
- AGNBLAD, J.; BERGLÖF, E.; HÖGFELDT, P. y SVANCAR, H. (2001). "Ownership and Control in Sweden: Strong Owners, Weak Minorities, and Social Control". En BARCA, FABRIZIO Y BECHT, MARCO: *The Control of Corporate Europe*. Oxford: Oxford University Press, pp. 228-258.
- ÁLVAREZ, Nacho et al. (2009). *Ajuste y salario: las consecuencias del neoliberalismo en América Latina y Estados Unidos*. Madrid: Fondo de Cultura Económica. 244 pp.

- ARISTÓTELES (s. IV a.C.). *Política*. Madrid: Alianza, 2009. 362 pp.
- ARNAUD, Jacques (1971). *El socialismo sueco: una sociedad mixta*. Barcelona: Península, 1974. 133 pp.
- ARRIZABALO, Xabier (ed.) (1997). *Crisis y ajuste en la economía mundial: implicaciones y significado de las políticas del FMI y el BM*. Madrid: Síntesis. 415 pp.
- ARRIZABALO, Xabier (2014). *Capitalismo y economía mundial*. Madrid: Instituto Marxista de Economía. 720 pp.
- BAUMOL, William J. (1983). "Marx and the Iron Law of Wages". *The American Economic Review*, 73 (2), pp. 303-308.
- BENGTTSSON, Tommy y OHLSSON, Rolf (1994). "The Demographic Transition Revised". En JONUNG, LARS y OHLSSON, ROLF (eds.) (1997). *The Economic Development of Sweden since 1870*. Cheltenham: Edward Elgar, pp.137-160.
- BERGER, Michael L. (2001). *The Automobile in American History and Culture: A Reference Guide*. Westport: Greenwood Press, 488 pp.
- BERGSTRÖM, Villy (1992). "Party Program and Economic Policy: The Social Democrats in Government". En MISGELD, MOLIN Y ÅMARK, 1992: 67-96. 21 pp.
- BERMAN, Sheri (2006). *The Primacy of Politics: Social Democracy and the Making of Europe's Twentieth Century*. Cambridge: Cambridge University Press. 228 pp.
- BERZOSA, Carlos y SANTOS, Manuel (2000). *Los socialistas utópicos: Marx y sus discípulos*. Madrid: Síntesis. 271 pp.
- BJÖRKLUND, Anders y PALME, Mårten (2000). *The Evolution of Income Inequality During the Rise of the Swedish Welfare State, 1951 to 1973*. Working paper 450. The Economic Research Institute, Stockholm School of Economics. 21 pp.
- BLACK, Bob (1985). *The Abolition of Work and Other Essays*. [Texto electrónico]. [<http://inspiracy.com/black/31/12/2013>].
- BLACKBURN, Robin (2005a). "Rudolf Meidner, 1914-2005. A Visionary Pragmatist". *Counterpunch*. 22/12/2005. [www.counterpunch.org/2005/12/22/a-visionary-pragmatist (19/8/2013)].
- BLACKBURN, Robin (2005b). "Capital and Social Europe". *New Left Review*, 34, pp. 87-112.
- BLYTH, Mark (2001). "The Transformation of the Swedish Model: Economic Ideas, Distributional Conflict and Institutional Change". *World Politics*, 54 (1), pp. 1-26.
- BONOLI, Giuliano (2010). "The Political Economy of Active Labor-Market Policy". *Politics & Society*, 38 (4), pp. 435-457.
- BOSWORTH, Barry P. y RIVLIN, Alice M. (ed.) (1987). *The Swedish Economy*. Washington: Brookings Institution. 338 pp.
- BOTWINICK, Howard (1993). *Persistent Inequalities: Wage Disparity under Capitalist Competition*. Princeton: Princeton University Press. 300 pp.
- BOWLES, Samuel y GINTIS, Herbert (1975). "The Problem with Human Capital Theory, A Marxian Critique". *The American Economic Review*, 65 (2), pp. 74-82.
- BRAVERMAN, Harry (1974). *Trabajo y capital monopolista: la degradación del trabajo en el siglo XX*. México: Nuestro Tiempo, 1978. 513 pp.
- BREHMER, Ekhard y BRADFORD, Maxwell, R. (1974). "Incomes and Labor Market Policies in Sweden, 1945-70". *International Monetary Fund Staff Papers*, 21 (1), pp.101-126.
- BÖHM-BAWERK, Eugen von (1949). *La conclusión del sistema marxiano*. Madrid: Unión Editorial, 2000. 172 pp.
- BUENDÍA, Luis (2011). *Dinámica de crecimiento, distribución de la renta y movimiento obrero: el estado del bienestar sueco en una perspectiva a largo plazo*. [Tesis doctoral]. Madrid: Universidad Complutense de Madrid, Servicio de Publicaciones, 2012. 361 pp.
- BUENO CAMPOS, Eduardo (1993). *Curso básico de economía de la empresa. Un enfoque de organización*. Madrid: Pirámide. 701 pp.
- BURKITT, Brian y WHYMAN, Phillip (1994). "Employee Investment Funds in Sweden: their Past, Present and Future". *European Business Review*, 94 (4), pp. 22-29.
- CALMFORS, Lars y FORSLUND, Anders (1991). "Real-Wage Determination and Labour Market Policies: the Swedish Experience". *The Economic Journal*, 101 (408), pp. 1130-1148.

- CALMFORS, Lars, FORSLUND, Anders y HERMSTRÖM, Maria (2002). *Does Active Labour Market Policy Work? Lessons from the Swedish Experiences*. Working Paper 2002: 4. Institutet för arbetsmarknads- och utbildningspolitisk utvärdering (IFAU). 72 pp.
- CÁMARA IZQUIERDO, Sergio (2006). "A Value-Oriented Distinction between Productive and Unproductive Labour". *Capital & Class*, 90, pp. 37-63
- CANOVA, Timothy A. (1994). "The Swedish Model Betrayed". *Challenge*, 37 (3), pp. 36-40.
- CARABALLO, M^a Ángeles (1996). "Salarios, productividad y empleo: la hipótesis de los salarios de eficiencia". *Cuadernos de Estudios Empresariales*, 6, pp. 105-127 [Revista electrónica]. [<http://revistas.ucm.es/index.php/CESE/article/view/CESE9696110105A/10606> (8/9/2013)].
- CARCHEDI, Gliougelmo (1991). *Frontiers of Political Economy*. Londres, Nueva York, 320 pp.
- CASTLES, Francis G. (1976). "Policy Innovation and Institutional Stability in Sweden". *British Journal of Political Science*, 6 (2), pp. 203-216.
- CASTLES, Francis G. (1978). *The Social Democratic Image of Society: A Study of the Achievements and Origins of Scandinavian Social Democracy in Comparative Perspective*. Londres: Routledge & Kegan Paul. 162 pp.
- CASTLES, Francis G. (1980). "Sweden's general strike ends". *New Statesman*, 99, p. 733.
- CLASEN, Jochen y VIEBROCK, Elke (2008). "Voluntary Unemployment Insurance and Trade Union Membership: Investigating the Connections in Denmark and Sweden". *Journal of Social Policy*, 37 (3), pp. 433-451.
- CLIFF, Tony (1985). "Patterns of mass strike". *International Socialism*, 2 (25), pp. 3-61 [www.marxist-s.org/archive/cliff/works/1985/patterns (30/7/2014)].
- CLOUGH, Shepard B. y RAPP, Richard T. (1975). *Historia económica de Europa. El desarrollo económico de la civilización occidental*. Barcelona: Ediciones Omega, 1986. 608 pp.
- COMISIÓN CONSULTIVA NACIONAL DE CONVENIOS COLECTIVOS (2004). *La negociación colectiva en Europa*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. 444 pp.
- CORNFORD, Andrew (2009). "The match king Ivar Kreuger and the financial scandal of the century". *Journal of Banking Regulation*, 11 (1), pp. 87-90.
- CULLENBERG, Stephen (1994). *The Falling Rate of Profit: Recasting the Marxian Debate*. Londres: Pluto Press, 154 pp.
- CHILDS, Marquis (1936). *Sweden: The Middle Way*. New Haven, Yale University Press. 198 pp.
- DAHMÉN, Erik (1986). "The Interwar Years: Industry in Transformation". En JONUNG, LARS Y OHLSSON, ROLF (eds.) (1997). *The Economic Development of Sweden since 1870*. Cheltenham: Edward Elgar, pp. 87-103.
- DAHMÉN, Erik (1992). "Industrial Development since the Second World War". En JONUNG, LARS Y OHLSSON, ROLF (eds.) (1997). *The Economic Development of Sweden since 1870*. Cheltenham: Edward Elgar, pp. 104-133.
- DEL ROSAL, Mario (2006). *Suecia*. Madrid: Anaya. 300 pp.
- DEL ROSAL, Mario (2007). *Los límites del socialismo reformista: el caso de Suecia. Un análisis crítico del modelo Rehn-Meidner desde una perspectiva histórica (1932-1983)*. [TI]. Madrid: Universidad Complutense de Madrid. 123 pp.
- DEL ROSAL, Mario (2007). "La olvidada teoría del valor-trabajo". *Anuario científico del Centro de Apoyo al Profesorado de Villalba*. Madrid: Comunidad de Madrid.
- DEL ROSAL, Mario (2010). "La teoría del salario en Marx". En MATEO TOMÉ, JUAN PABLO Y MOLERO, RICARDO (coords.): *Otra teoría económica es posible: ensayos críticos de economía política*. Madrid: Editorial Popular, pp. 31-72.
- DEL ROSAL, Mario (2014). "Seventeen Contradictions and the End of Capital: una recensión". *Revista de Economía Crítica*, 18, pp. 274-278.
- DELGADO SOTILLOS, Irene y LÓPEZ NIETO, Lourdes (comp.) (2011). *Actores y comportamiento político*. Madrid: UNED, 882 pp.
- DERBER, Milton (2002). "Collective Bargaining, Mutuality and Worker Participation". En WOODWORTH, WARNER P. (ed.): *Economic Democracy: Essays and Research on Worker's Empowerment*. Pittsburgh: Sledgehammer Press, pp. 16-26.
- DOBB, Maurice (1927, 3^a ed.). *Salarios*. México: Fondo de Cultura Económica, 1973. 168 pp.
- DOBB, Maurice (1973). *Teoría del valor y de la distribución desde Adam Smith: ideología y teoría económica*. México: Siglo XXI, 1975. 329 pp.

- DOSTALER Gilles, ETHIER Diane; LEPAGE Laurent (1990). *Gunnar Myrdal et son oeuvre*. Montreal: Les Presses de l'Université de Montréal/Economica. 230 pp.
- DUVERGER, Maurice (1951). *Los partidos políticos*. México: Fondo de Cultura Económica, 1981, 459 pp.
- DUBY, Georges (1987). *Atlas histórico mundial*. Madrid: Debate, 2001, 295 pp.
- EDGREN, Gösta; FAXÉN, Karl-Olof; ODHNER, Clas-Erik (1970). *Wage Formation and the Economy*. Londres: Allen & Unwin, 1973,
- EDIN, Per-Anders y HOLMLUND, Bertil (1995). "The Swedish Wage Structure: The Rise and Fall of Solidarity Wage Policy?". En FREEMAN, RICHARD B. y KATZ, LAWRENCE, F. (eds.): *Differences and Changes in Wage Structures*. Cambridge: National Bureau of Economic Research, pp. 307-344.
- EDIN, Per-Anders, y TOPEL, Robert (1997). "Wage Policy and Restructuring: The Swedish Labor Market since 1960". En FREEMAN, RICHARD B.; TOPEL, ROBERT Y SWEDENBORG, BIRGITTA (ed.): *The Welfare State in Transition: Reforming the Swedish Model*. Chicago: University of Chicago Press, pp. 155-202.
- EDVINSSON, Rodney (2005). *Growth, Accumulation, Crisis. With New Macroeconomic Data for Sweden 1800-2000*. [Tesis]. Estocolmo: Universidad de Estocolmo. [<http://su.diva-portal.org/smash/get/diva2:193148/FULLTEXT01.pdf> (20/8/2013)]. 433 pp.
- EDVINSSON, Rodney y SÖDERBERG, Johan (2007). *A Consumer Price Index for Sweden: 1290-2006*. [Comunicación]. Swedish Economic History conference, 12-14 de octubre de 2007. Estocolmo: Riksbank. [www.riksbank.se/en/The-Riksbank/Research/Historical-Monetary-Statistics-/Prices/ (23/11/2013)].
- EDVINSSON, Rodney (2010). "A Tendency for the Rate of Profit to Fall? From Primitive to Flexible Accumulation in Sweden 1800-2005". *Review of Radical Political Economics*, 42 (4), pp. 465-484.
- EKLUND, Klas (1980). "Long Waves in the Development of Capitalism?" *Kyklos*, 33 (3), pp. 383-419.
- ENGELN, E. (2004). *The Rise and Fall of the Swedish Wage Earner Funds: A Cautionary Tale*. [Comunicación] Real Utopias Conference, 25-27 de junio de 2004, Madison, University of Wisconsin-Madison. 19 pp.
- ENGELS, Friedrich (1845). *La situación de la clase obrera en Inglaterra*. Madrid: Akal, 1976. 336 pp.
- ENGELS, Friedrich (1878). *Del socialismo utópico al socialismo científico*. [Libro electrónico]. Tecni-book Ediciones, 2011. 62 pp.
- ENGELS, Friedrich (1884). *El origen de la familia, la propiedad privada y el Estado*. Madrid: Editorial Sol 90, 2010. 255 pp.
- ENGWALL, Lars (ed.) (1992). *Economics in Sweden: An Evaluation of Swedish Research on Economics*. London: Routledge, 304 pp.
- ERIXON, Lennart (1997a). "Biographical Note: The Father of the Swedish Model—In Memory of Gösta Rehn (1913-96)". *Economic and Industrial Democracy*, 18, pp. 635-49 .
- ERIXON, Lennart (1997b). *The Golden Age of the Swedish Model*. Oslo Institutt for Samfunnsforskning Report, 97/9. 83 pp.
- ERIXON, Lennart (2000). *The Third Way Revisited. A Revaluation of the Swedish Model in the Light of Modern Economics*. Working paper 159. Estocolmo: Trade Union Institute for Economic Research (FIEF). [<http://swopec.hhs.se/fiefwp/abs/fiefwp0159.htm> (20/8/2013)]. 97 pp.
- ERIXON, Lennart (2005). *Travelling Along the Third Way. A Swedish Model of Stabilisation, Equity and Growth*. Research Papers in Economics: 2005-10. Stockholm University. 82 pp.
- ERIXON, Lennart (2008). "The Swedish Third Way: an Assessment of the Performance and Validity of the Rehn-Meidner Model". *Cambridge Journal of Economics*, 32, pp. 367-393.
- ERIXON, Lennart (2010). "The Rehn-Meidner Model in Sweden: Its Rise, Challenges and Survival". *Journal of Economic Issues*, 44 (3), pp. 677-715.
- ERIXON, Lennart (2011). "A Social Innovation or a Product of its Time? The Rehn-Meidner Model's Relation to Contemporary Economics and the Stockholm School". *The European Journal of the History of Economic Thought*, 18 (1), pp. 85-123.
- ESCOHOTADO, Antonio (1989). *Filosofía y metodología de las ciencias sociales*. Madrid: UNED. 607 pp.
- ESPING-ANDERSEN, Gøsta (1985). *Politics against Markets: The Social Democratic Road to Power*. Princeton: University Press. 366 pp.

- ESPING-ANDERSEN, Gøsta (1990). *Los tres mundos del Estado del Bienestar*. Valencia: Edicions Alfons el Magnànim-IVEI, 1993. 309 pp.
- ESPING-ANDERSEN, Gøsta (1992). "The Making of a Social Democratic Welfare State.". En MISGELD, MOLIN Y ÅMARK, 1992: 35-66.
- FAYOL, Henri (1916). *Administración industrial y general: previsión, organización, mando, coordinación, control*. Buenos Aires: Editorial Argentina de Finanzas y Administración, 1946, 170 pp.
- FELLMAN, Susanna; IVERSEN, Martin Jes; SJÖGREN, Hans y THUE, Lars (ed.) (2008). *Creating Nordic Capitalism: The Business History of a Competitive Periphery*. Houndmills/Nueva York: Palgrave Macmillan. 636 pp.
- FERNÁNDEZ BUEY, Francisco (2009). *Marx (sin ismos)*. Madrid: El Viejo Topo. 243 pp.
- FERNÁNDEZ ENGUITA, Mariano (1985). "El problema del trabajo productivo". *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 30, pp. 93-147.
- FERNÁNDEZ STEINKO, Armando (2002). *Experiencias participativas en economía y empresa. Tres ciclos para domesticar un siglo*. Madrid: Siglo XXI. 489 pp.
- FLANAGAN, Robert J. (1987). "Efficiency and Equality in Swedish Labor Markets". En BOSWORTH, BARRY P. Y RIVLIN, ALICE M. (ed.) (1987). *The Swedish Economy*. Washington: Brookings Institution, pp. 125-184.
- FLORA, Peter y HEIDENHEIMER, Arnold J. (eds.) (1981). *The Development of Welfare States in Europe and America*. New Brunswick; London: Transaction Books. 417 pp.
- FORSLUND, Anders y KOLM, Ann-Sofie (2000). *Active Labour Market Policies and Real-Wage Determination. Swedish Evidence*. Working Paper 2000: 7. Institutet för arbetsmarknads- och utbildningspolitisk utvärdering (IFAU) [www.ifau.se/en/Research/Publications/Working-papers/2000/Active-labour-market-policies-and-real-wage-determination---Swedish-evidence (20/8/2013)]. 118 pp.
- FOUCAULT, Michel (1975). *Vigilar y castigar*. Madrid: Siglo XXI, 2013, 384 pp.
- FREGERT, Klas y GUSTAFSSON, Roger (2007). *The Riksbank and Government Debt 1668-2003*. Estocolmo: Riksbank. [www.rikssbank.se/en/The-Riksbank/Research/Historical-Monetary-Statistics-/State-loans/ (2/7/2014)]
- FRIEDMAN, Milton (1968). "The Role of Monetary Policy". *The American Economic Review*, 58 (1), pp. 1-17.
- FRY, John A. (ed.) (1979). *Industrial Democracy and Labour Market Policy in Sweden*. Oxford: Pergamon Press. 163 pp.
- FYFE, A. (2005). *Compulsory Education and Child Labour: Historical Lessons, Contemporary Challenges and Future Directions*. Working draft. International Labour Organization (ILO). [www.ilo.org/ipecinfo/product/viewProduct.do;jsessionid=620d8a04f9f69767d-d24d95e756ec452bc8bdb96af85d594080b1a3ef72a6062.e3aTbhuLbNmSe3qNayo?productId=1099 (19/8/2013)]. 55 pp.
- GALBRAITH, John Kenneth (1954). *El crac del 29*. Barcelona: Ariel, 1989, 222 pp.
- GALBRAITH, John Kenneth (1958). *La sociedad opulenta*. Barcelona: Austral, 2012, 325 pp.
- GALBRAITH, John Kenneth (1990). *Breve historia de la euforia financiera*. Barcelona: Ariel, 2008, 140 pp.
- GALENSON, Walter (1998). *The World's Strongest Trade Unions. The Scandinavian Labor Movement*. Westport: Quorum Books. 159 pp.
- GALLEGO, Elena (2009). *Historia breve del mercado de trabajo*. Madrid: Ecobook. 186 pp.
- GAMBLE, Andrew y WALTON, Paul (1976). *El capitalismo en crisis. La inflación y el Estado*. Madrid: Siglo XXI, 1978. 301 pp.
- GARCÍA FERRANDO, M. (2003). *Socioestadística. Introducción a la estadística en sociología*. Madrid: Alianza Editorial, 557 pp.
- GIDLUND, Gullan (1992). "From Popular Movement to Political Party: Development of the Social Democratic Labor Party Organization". En MISGELD, MOLIN Y ÅMARK, 1992: 67-96.
- GILL, Louis (1989). *Les limites du partenariat. Les expériences social-démocrates de gestion économique en Suède, en Allemagne, en Autriche et en Norvège*. Montreal: Boréal. 151 pp.
- GILL, Louis (1996). *Fundamentos y límites del capitalismo*. Madrid: Trotta, 2002. 775 pp.
- GLYN, Andrew (1995). "Social Democracy and Full Employment". *Nordic Journal of Political Economy (NOPEC)*, 22, pp. 109-126.

- GORDON, Myron J. y ROSENTHAL, Jeffrey S. (2003). "Capitalism's Growth Imperative". *Cambridge Journal of Economics*, 27 (1), pp. 25-48.
- GOTKOWSKA, Justyna (2014) "Any changes? The future agenda of Sweden's security policy". Óródek Studiów Wschodnich (Centro de Estudios del Este). [www.osw.waw.pl/en/publikacje/osw-commentary/2014-01-29/any-changes-future-agenda-swedens-security-policy (2/8/2014)].
- GOUVERNEUR, Jacques (2005). *Comprender la economía. La cara oculta de los fenómenos económicos*. Lovaina: Diffusion Universitaire Ciaco. [www.i6doc.com/fr/livre/?GCOI=28001100746330 (19/8/2013)]. 275 pp.
- GUERRERO, Diego (1995). *Competitividad: teoría y política*. Barcelona, Ariel. 236 pp.
- GUERRERO, Diego (1996). *Un Marx imposible: el marxismo sin teoría laboral del valor*. Working paper 17. Universidad Complutense de Madrid. [http://eprints.ucm.es/6621 (1/3/2014)]. 23 pp.
- GUERRERO, Diego (1997). *Historia del pensamiento económico heterodoxo*. Madrid: Trotta. 276 pp.
- GUERRERO, Diego (2006). *La explotación: trabajo y capital en España (1954-2001)*. Madrid: El viejo topo. 126 pp.
- GUERRERO, Diego (2011). *Sismondi, precursor de Marx*. Madrid: Maia Ediciones. 273 pp.
- GUSTAFSSON, Bo (1973). "A Perennial of Doctrinal History: Keynes and the «Stockholm School»". *Economy and History*, 16 (1), pp. 114-129.
- GUSTAFSSON, Bo (1995). "Foundations of the Swedish Model". *The Nordic Journal of Political Economy (NOPEC)*, 22, pp. 5-26.
- HAGEN, Johannes (2013). *A History of the Swedish Pension System*. Working paper 2013: 7. Uppsala Center for Fiscal Studies, Department of Economics, Uppsala Universitet. 140 pp.
- HAMARK, Jesper y THÖRNQVIST, Christer (2013). "Docks and defeat: the 1909 general strike in Sweden and the role of port labour". *Historical Studies in Industrial Relations*, 34, pp. 1-27.
- HARDT, Michael y NEGRI, Antonio (2000). *Imperio*. Barcelona: Paidós, 2005, 504 pp.
- HARRISON, John (1978). *Marxist Economics for Socialists: a Critique of Reformism*. Londres: Pluto Press. 169 pp.
- HARVEY, David (1982). *The Limits to Capital*. Londres: Verso, 2006. 478 pp.
- HARVEY, David (1989). *La condición de la posmodernidad. Investigación sobre los orígenes del cambio cultural*. Buenos Aires: Amorrortu, 2012. 401 pp.
- HARVEY, David (2005). *A Brief Story of Neoliberalism*. Nueva York: Oxford University Press. 247 pp.
- HARVEY, David (2010). *El enigma del capital y las crisis del capitalismo*. Madrid: Akal, 2012, 239 pp.
- HARVEY, David (2014). *Seventeen Contradictions and the End of Capitalism*. [Libro electrónico]. Londres: Profile Books. 352 pp.
- HAUG, Ralph (2004). "The History of Industrial Democracy in Sweden: Industrial Revolution to 1980". *International Journal of Management*, 21 (1), pp. 7-15.
- HAUTEFEUILLE, Annie (1981). "El Modelo Sueco a la defensiva". En VV.AA. (1982): *El modelo sueco: una experiencia social en la encrucijada*. Madrid: Instituto de estudios laborales y de la Seguridad Social, pp. 24-30.
- HECLO, Hugh y MADSEN, Henrik (1987). *Policy and Politics in Sweden: Principled Pragmatism*. Temple University Press. 348 pp.
- HEILBRONER, Robert L. (1980). "La promesa sueca". En VV.AA. (1982): *El modelo sueco: una experiencia social en la encrucijada*. Madrid: Instituto de estudios laborales y de la Seguridad Social, pp. 3-8.
- HERZBERG, Frederick Irving (1968). "One More Time: How Do You Motivate Employees?". *Harvard Business Review*, 46 (1), pp. 53-62.
- HIBBS, Douglas A. (1990). *Wage Compression under Solidarity Bargaining in Sweden*. Research Report 30. Estocolmo: Trade Union Institute for Economic Research (FIEF). 89 pp.
- HIBBS, Douglas A. y LOCKING, Håkan (1995). "Solidarity Wage Policies and Industrial Productivity in Sweden". *The Nordic Journal of Political Economy (NOPEC)*, 22, pp. 95-108.
- HIBBS, Douglas A. y LOCKING, Håkan (2000). "Wage Dispersion and Productive Efficiency: Evidence for Sweden". *Journal of Labor Economics*, 18 (4), pp. 755-782.
- HILFERDING, Rudolf (1910). *El capital financiero*. Tecnos, 197, 420 pp.
- HOBSBAWN, Eric (1962). *The Age of Revolution, 1789-1848*. Nueva York: Vintage. 356 pp.
- HOBSBAWN, Eric (1975). *The Age of Capital, 1848-1875*. Nueva York: Vintage. 354 pp.

- HOBSBAWN, Eric (1987). *The Age of Empire, 1875-1914*. Nueva York: Vintage. 404 pp.
- HOBSBAWN, Eric (1994). *The Age of Extremes. A History of the World, 1914-1991*. Nueva York: Vintage, 1996. 625 pp.
- HOLMLUND, Bertil y OHLSSON, Henry (1992). "Wage Linkages Between Private and Public Sectors in Sweden". *Labour*, 6 (2), pp. 3-17.
- HORT, Sven E. O. (2014, 3ª ed.). *Social Policy, Welfare State, and civil society in Sweden. Volume I: History, Policies, and Institutions 1884-1988*. Lund: Arkiv. 346 pp.
- HÖGFELDT, Peter (2004). *The History and Politics of Corporate Ownership in Sweden*. Working paper 10641. Cambridge: National Bureau of Economic Research. [www.nber.org/papers/w10641 (19/8/2013)]. 78 pp.
- IVERSEN, Torben y PONTUSSON, Jonas (2000). "Comparative Political Economy: A Northern European Perspective". En IVERSEN, TORBEN; PONTUSSON, JONAS y SOSKICE, DAVID (eds). *Unions, Employers and Central Banks. Macroeconomic Coordination and Institutional Change in Social Market Economies*. Cambridge: Cambridge University Press, pp. 1-37.
- JAMESON, Fredric (1991). *El posmodernismo o la lógica cultural del capitalismo avanzado*. Barcelona: Paidós, 2013, 121 pp.
- JIMÉNEZ BERMEJO, María (1969). *Suecia, un modelo de economía de mercado de base igualitaria*. Madrid: Euramérica. 201 pp.
- JOHNSTON, T.L. (1958). "Wages Policy in Sweden". *Economica (New Series)*, 25 (99), pp. 213-229.
- JOHNSTON, T.L. (1962). *Collective Bargaining in Sweden: A Study of the Labour Market and its Institutions*. Londres: George Allen & Unwin. 358 pp.
- JONUNG, Lars (1984). "Swedish Experience under the Classical Gold Standard, 1873-1914". En BORDO, MICHAEL D. y SCHWARTZ, ANNA J. (ed.). *A Retrospective on the Classical Gold Standard, 1821-1831*. Chicago: University of Chicago Press, pp. 361-404. [www.nber.org/chapters/c11133 (24/7/2014)].
- JONUNG, Lars (ed.) (1991). *The Stockholm School of Economics Revisited*. Cambridge: Cambridge University Press, 471 pp.
- JÖRBERG, Lennart (1965). "Structural Change and Economic Growth: Sweden in the 19th Century". *Economy and History*, 8 (1), pp. 3-46.
- KALECKI, Michal (1943). "Aspectos políticos del pleno empleo". *Revista de Economía Crítica*, 12, 2011, pp. 214-222. [www.revistaeconomiacritica.org/sites/default/files/revistas/n12/REC12_Clasicos_2_Kalecki.pdf (31/12/2013)].
- KATZ, Claudio (1996). "La concepción marxista del cambio tecnológico." *Revista Pensamiento Económico*, 1, pp. 155-180. [http://lahaine.org/katz/b2-img/CONCEPCION_MARXISTA_CAMBIO_TECNOLOGICO.pdf (20/8/2013)]
- KATZ, Claudio (2010). *La economía marxista hoy*. Seis debates teóricos. Madrid: Maia Ediciones. 212 pp.
- KERBO, Harold R. (2002). *Estratificación social y desigualdad. El conflicto de clase en perspectiva histórica, comparada y global*. Madrid: McGraw-Hill, 2003. 506 pp.
- KEYNES, John Maynard (1972). *Ensayos de persuasión*. Madrid: Síntesis, 2009.
- KHACHATURYAN, Arman (2006). *The One-Share-One-Vote Controversy in the EU*. ECMI Papers 1. European Capital Market Institute. 26 pp.
- KJELLBERG, Anders (2009). "The Swedish Ghent System and Trade Unions under Pressure". *Transfer*, 15 (3-4), pp. 481-504.
- KJELLBERG, Anders (2011). "Storkonflikten 1980 och andra stora arbetskonflikter i Sverige". *Arbetshistoria*, 2 (3), pp. 33-40.
- KORPI, Walter (1978). *The Working Class in Welfare Capitalism: Work, Unions and Politics in Sweden*. Londres: Routledge & Kegan Paul. 448 pp.
- KORPI, Walter (1983). *The Democratic Class Struggle*. Londres: Routledge & Kegan Paul. 277 pp.
- KORPI, Walter y SHALEV, Michael (1979). "Strikes, Industrial Relations and Class Conflict in Capitalist Societies". *The British Journal of Sociology*, 30 (2), pp. 164-187.
- LAFARGUE, Paul (1883). *El derecho a la pereza*. Madrid: Editorial Sol 90, 2010. 125 pp.
- LAIDLER, David (1999). *Fabricating the Keynesian Revolution: Studies of the Inter-war Literature on Money, the Cycle, and Unemployment*. Cambridge/Nueva York: Cambridge University Press, 380 pp.

- LAMO, Ana; PÉREZ, Javier J. y SCHUKNECHT, Ludger (2012). "Public or Private Sector Wage Leadership? An International Perspective". *The Scandinavian Journal of Economics*, 114 (1), pp. 228–244.
- LANE, Jan-Erik (ed.) (1991). *Understanding the Swedish Model*. Londres, Portland: Frank Cass. 210 pp.
- LEFOURNIER, Philippe (1981). "El declive del Modelo Sueco". En VV.AA. (1982): *El modelo sueco: una experiencia social en la encrucijada*. Madrid: Instituto de estudios laborales y de la seguridad social, pp. 9-12.
- LeGUIN, Ursula K. (1969). *The Left Hand of Darkness*. Londres: Orbit, 2013. 245 pp.
- LeGUIN, Ursula K. (1974). *The Dispossessed*. Londres: Orion, 2002. 319 pp.
- LENIN (1917a). *El imperialismo, fase superior del capitalismo*. Barcelona: DeBarris, 2008, 252 pp.
- LENIN (1917b). *El Estado y la revolución*. Madrid: Alianza, 2006. 183 pp.
- LENIN (1920). *El izquierdismo, enfermedad infantil del comunismo*. Barcelona: DeBarris, 2008, 208 pp.
- LENIN (1926). "Notes for a Report "Five Years of the Russian Revolution and the Prospects of the World Revolution" at the Fourth Congress of the Comintern". En *Lenin Collected Works*. Moscú: Progress Publishers, 1971.
[www.marxists.org/archive/lenin/works/1922/nov/13b.htm#fwV36E645 (3/4/2015)].
- LESTER, Richard A. (1957). "Reflections on Collective Bargaining in Britain and Sweden". *Industrial and Labor Relations Review*, 10 (3), pp. 375-401.
- LICHTHEIM, George (1970). *Breve historia del socialismo*. Madrid: Alianza Editorial, 1990. 448 pp.
- LIJPHART, Arend (1984). "Sistemas electorales: métodos de mayoría absoluta y mayoría relativa frente a representación proporcional". En LIJPHART, AREND: *las democracias contemporáneas*. Barcelona: Ariel, 1987. Compilado en DELGADO SOTILLOS Y LÓPEZ NIETO, 2011: 736-760.
- LIJPHART, Arend (1990). "The Political Consequences of Electoral Laws, 1945-85". *American Political Science Review*, 84 (2), pp. 481-496.
- LIND, Jens (2007). "A Nordic Saga? The Ghent System and Trade Unions". *International Journal of Employment Studies*, 15 (1), pp. 49-67.
- LIND, Jens (2009). "The end of the Ghent system as trade union recruitment machinery?" *International Relations Journal*, 40 (6), pp. 510-523.
- LINDBECK, Assar (1975). *Swedish Economic Policy*. Londres: Macmillan. 268 pp.
- LINDBECK, Assar (1997). "The Swedish Experiment". *Journal of Economic Literature*, 35 (3), pp. 1273-1319.
- LINDQUIST, Matthew J. y VILHELMSSON, Roger (2006) "Is the Swedish central government a wage leader?" *Applied Economics*, 38 (14), pp. 1617-1625.
- LO (1953). *Trade Unions and Full Employment*. Estocolmo: LO. 109 pp.
- LO (1961). *Economic Expansion and Structural Change*. Londres: George Allen & Unwin, 1963. 175 pp.
- LO (2006) "Rate of unionization in Sweden". [www.lo.se (4/7/2008)].
- LOCKE, John (1690). *Second Treatise of Government*. Cambridge: Hackett Publishing Company.
[<http://oregonstate.edu/instruct/phl302/texts/locke/locke2/locke2nd-a.html> (12/8/2013)].
- LUKÁCS, György (1923). *Historia y consciencia de clase*. Barcelona: Grijalbo, 1975, 354 pp.
- LUNDBERG, Erik (1985). "The Rise and Fall of the Swedish Model". *Journal of Economic Literature*, 23 (1), pp. 1-36.
- LUXEMBURGO, Rosa (1900). *Reforma o revolución*. Madrid: Editorial Sol 90, 2009. 111 pp.
- LUXEMBURGO, Rosa (1913). *La acumulación del capital*. México D.F.: Grijalbo, 1967. 454 pp.
- MAGNUSSON, Lars (2002). *An Economic History of Sweden*. London: Routledge. 305 pp.
- MANDEL, Ernest (1969). *La teoría marxista del Estado*. Barcelona: Anagrama, 1976. 60 pp.
- MANDEL, Ernest (1976). "El capital": cien años de controversias en torno a la obra de Karl Marx. México D.F.: Siglo XXI, 1985. 242 pp.
- MARCEY, Jane (1816). *Conversations on Political Economy*. Londres: Longman, 1927.
[http://files.libertyfund.org/files/2048/Marcey_1411_Bk.pdf 94 (20/8/2013)].
- MARCUSE, Herbert (1954). *El hombre unidimensional*. Barcelona, Orbis, 1985, 223 pp.

- MARTIN, Andrew (1984). “Los sindicatos en Suecia: las respuestas estratégicas al cambio y la crisis”. En GOUREVITCH, P. (ed.). *Los sindicatos y la crisis económica: Gran Bretaña Alemania y Suecia*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 1991, pp. 267-512.
- MARTIN, Andrew (2000). “The Politics of Macroeconomic Policy and Wage Negotiations in Sweden”. En IVERSEN, TORBEN; PONTUSSON, JONAS Y SOSKICE, DAVID (eds). *Unions, Employers and Central Banks. Macroeconomic Coordination and Institutional Change in Social Market Economies*. Cambridge: Cambridge University Press, pp. 232-264.
- MARTINET, Gilles (1979). *Siete sindicalismos: Gran Bretaña, R.F.A., Suecia, Italia, Francia, Estados Unidos, Japón*. Madrid: Centro de Publicaciones, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 1991. 247 pp.
- MARX, Karl (1844, publ. en 1932). *Manuscritos económicos y filosóficos*. [MEF]. Madrid: Alianza, 1968. 251 pp.
- MARX, Karl y ENGELS, Friedrich (1845). *La ideología alemana y otros escritos filosóficos*. [IA]. Buenos Aires: Editorial Losada, 2005. 213 pp.
- MARX, Karl y ENGELS, Friedrich (1848). *Manifiesto del Partido Comunista*. [MPC]. Barcelona: Los libros de la frontera, 1999. 95 pp.
- MARX, Karl (1849). *Trabajo asalariado y capital*. [TAC]. Barcelona: Debarris, 1998. 88 pp.
- MARX, Karl (1850). *Las luchas de clases en Francia de 1848 a 1850*. Madrid: Ciencia Nueva, 1967. 236 pp.
- MARX, Karl (1852). *El 18 Brumario de Luis Bonaparte*. [18B]. Madrid: Alianza, 2003. 187 pp.
- MARX, Karl (1871). *La guerra civil en Francia*. Madrid: Ricardo Aguilera, 1971. 96 pp.
- MARX, Karl (1857). *Introducción general a la crítica de la economía política*. [IG], (publicado como apéndice en C, pp. 281-313).
- MARX, Karl (1859). *Contribución a la crítica de la economía política*. [C]. Madrid: Siglo XXI, 2008. 410 pp.
- MARX, Karl (1865). *Salario, precio y ganancia*. [SPG]. Barcelona: Debarris, 1998. 140 pp.
- MARX, Karl (1867). *El capital I. Crítica de la economía política*. [K1]. México: Fondo de Cultura Económica, 2000. 849 pp.
- MARX, Karl (1875). *Crítica al programa de Gotha*. [CPG]. [Libro electrónico]. Leeaf Books, 2014. 36 pp.
- MARX, Karl (1881/82). *Glosas marginales al “Tratado de economía política” de Adolph Wagner*. [GM] [publicado como apéndice en K1, pp. 713-723].
- MARX, Karl (1885). *El capital II. Crítica de la economía política*. [K2]. México: Fondo de Cultura Económica, 1999. 623 pp.
- MARX, Karl (1894). *El capital III. Crítica de la economía política*. [K3]. México: Fondo de Cultura Económica, 2000. 953 pp.
- MASLOW, Abraham (1943). “A Theory of Human Motivation.” *Psychological Review*, 50 (4), pp. 370-396. [<http://psychclassics.yorku.ca/Maslow/motivation.htm> (23/2/2014)].
- MATAS, Jordi (2006). “Los partidos políticos y los sistemas de partidos”. En CAMINAL, MIQUEL: *Manual de ciencia política*. Madrid: Tecnos, 2006. Compilado en DELGADO SOTILLOS Y LÓPEZ NIETO, 2011: 258-295.
- MATTICK, Paul (1974). *Crisis económica y teorías de la crisis. Un ensayo sobre Marx y la “ciencia económica”*. Maia Ediciones, 2014. 310 pp.
- MAYO, Elton (1933). *The Human Problems of an Industrial Civilization*. Boston: Graduate School of Business Administration, Harvard University, 1946, 187 pp.
- McGREGOR, Douglas (1960). *The Human Side of Enterprise*. Nueva York: McGraw-Hill, 246 pp.
- MEDIALDEA, Bibiana y ÁLVAREZ, Nacho (2005). “Ajuste neoliberal y pobreza salarial: los *working poor* en la Unión Europea”. *Viento Sur*, 82, pp. 56-64. [www.vientosur.info/articulosabiertos/vientosur82-ajusteneoliberalypobrezasalarial.pdf (20/8/2013)].
- MEIDNER, Rudolf (1978). *Employee Investment Funds: An Approach to Collective Capital Formation*. Londres: Allen & Unwin.
- MEIDNER, Rudolf (1980). “Our Concept of the Third Way: Some Remarks on the Socio-Political Tents of the Swedish Labour Movement”. *Economic and Industrial Democracy*, 1, pp. 343-369.
- MEIDNER, Rudolf (1981). “Collective Asset Formation through Wage-Earner Funds”. *International Labour Review*, 120 (3), pp. 303-317.

- MEIDNER, Rudolf; HEDBORG, Anna y FOND, Gunnar (1978). *Employee Investment Funds: An Approach to Collective Capital Formation*. Londres: Allen & Unwin, 136 pp.
- MISGELD, Klaus; MOLIN, Karl y ÅMARK, Klas (ed.) (1992). *Creating Social Democracy. A Century of the Social Democratic Labor Party in Sweden*. University Park: The Pennsylvania State University Press, 1992. 500 pp.
- MOCHÓN, Francisco (2000). *Economía. Teoría y política*. Madrid: McGraw-Hill. 762 pp.
- MOENE, Karl Ove y WALLERSTEIN, Michael (1995). "Solidaristic Wage Bargaining". *The Nordic Journal of Political Economy (NOPEC)*, 22, pp. 79-94.
- MORA PLAZA, Antonio (2009). "Función de producción, producción conjunta y salarios (revisión crítica del paradigma de la productividad marginal)". *Nómadas. Revista Crítica de Ciencias Sociales y Jurídicas*, 24 (4). [Revista electrónica].
[<http://revistas.ucm.es/index.php/NOMA/article/view/NOMA0909440219A/26072> (8/10/2013)].
- MOSELEY, Fred (1991). *The Falling Rate of Profit in the Postwar United States Economy*. Londres: McMillan, 211 pp.
- MURILLO, Francisco Javier y DEL ROSAL, Mario (2015). "Acumulación y crisis en la zona euro". En MATEO TOMÉ, JUAN PABLO (coord.): *Capitalismo en recesión. La crisis en el centro y la periferia de la economía mundial*. Madrid: Maia Ediciones, pp. 137-175.
- MYRDAL, Alva (1941). *Nation and family: The Swedish Experiment in Family and Population Policy*. Cambridge: The MIT Press, 1968, 441 pp.
- MYRDAL, Gunnar (1960). *Beyond the Welfare State: Economic Planning in the Welfare States and its International Implications*. Londres: Gerald Duckworth, 214 pp.
- MYRDAL, Gunnar (1972). *Contra la corriente: ensayos críticos sobre economía*. Barcelona: Ariel, 1980. 383 pp.
- MYRDAL, Hans-Göran (1980). "¿Va a sobrevivir el Modelo Sueco". En VV.AA. (1982): *El modelo sueco: una experiencia social en la encrucijada*. Madrid: Instituto de estudios laborales y de la Seguridad Social, pp. 13-23.
- MYRDAL, Hans-Göran (1981). "Collective wage-earner funds in Sweden. A road to socialism and the end of freedom of association". *International Labour Review*, 120 (3), pp. 319-334.
- NAVARRO, Vicenç (2009). "Los premios Nobel de Economía". *Temas para el debate*, 170, p. 10.
- NEFFA, Julio César (dir.) (2006). *Teorías económicas sobre el mercado de trabajo I: marxistas y keynesianos*. México: Fondo de cultura económica. 188 pp.
- ORDINE, Nuccio (2013). *La utilidad de lo inútil*. Barcelona: Acantilado. 172 pp.
- OUCHI, William G. (1981). *Teoría Z: cómo pueden las empresas hacer frente al desafío japonés*. México D.F.: Fondo Educativo Interamericano, 1982, 296 pp.
- PALAZUELOS, Enrique et al. (1986). *Las economías capitalistas durante el periodo de expansión, 1914-1970. Estructura y funcionamiento del modelo de acumulación de posguerra*. Madrid: Akal, 1987.
- PALAZUELOS, Enrique et al. (1988). *Dinámica capitalista y crisis actual. La quiebra del modelo de acumulación de posguerra*. Madrid: Akal, 1990.
- PALME, Olof (1976). *La cuestión sueca*. Madrid: Cambio 16. 183 pp.
- PANICH, Leo (1977). "The Development of Corporatism in Liberal Democracies". *Comparative Political Studies*, 10 (1), pp. 61-90.
- PARADA, Ramón (2010). *Derecho administrativo II. Organización y empleo público*. Madrid: Marcial Pons. 599 pp.
- PARTNOY, Frank (2009). *The Match King: Ivar Kreuger, the Financial Genius behind a Century of Wall Street Scandals*. Nueva York: Public Affairs, 272 pp.
- PERDICES, Luis (ed.) (2003). *Historia del pensamiento económico*. Madrid: Síntesis. 527 pp.
- PERLMAN, Fredy (1968). "El fetichismo de la mercancía". En RUBIN, 1928: 9-43.
- PÉREZ, José Antonio (Ciudadano) (2009). *69 razones para no trabajar demasiado*. Barcelona: El viejo topo. 85 pp.
- PFAFF, Victor y WIKHÄLL, Mona (eds.) (1971). *El modelo sueco de explotación*. Barcelona: Grijalbo, 1976. 213 pp.
- PFALLER, Alfred; GOUGH, Ian y THERBORN, Göran (1991). "Estatismo de bienestar y competitividad internacional: la lección obtenida de los casos estudiados". En PFALLER, ALFRED; GOUGH, IAN Y

- THERBORN, GÖRAN (comp). *Competitividad económica y Estado de Bienestar: estudio comparativo de cinco países avanzados*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 1993, pp. 345-376.
- PHILLIPS DAVISON, W. (1954). "A Review of Sven Rydenfelt's «Communism in Sweden»". *The Public Opinion Quarterly*, 18 (4), pp. 375-388.
- PIPITONE, Ugo (1994). "Suecia: un milagro con varias explicaciones". En PIPITONE, UGO: *La salida del atraso: un estudio comparativo*. México: Fondo de Cultura Económica, pp. 89-118.
- PONTUSSON, Jonas (1984). "Behind and beyond Social Democracy in Sweden". *New Left Review*, 143, pp. 69-96.
- PONTUSSON, Jonas (1992). *The Limits of Social Democracy: Investment Politics in Sweden*. Ithaca: Cornell University Press.
- PONTUSSON, Jonas (1994). "Sweden: After the Golden Age". En ANDERSON, PERRY Y CAMILLER, PATRICK (eds.). *Mapping the West European Left*. Londres, Verso, pp. 23-54.
- PONTUSSON, Jonas (2000). "Labor Market Institutions and Wage Distribution". En IVERSEN, TORBEN; PONTUSSON, JONAS Y SOSKICE, DAVID (eds). *Unions, Employers and Central Banks. Macroeconomic Coordination and Institutional Change in Social Market Economies*. Cambridge: Cambridge University Press, pp. 292-330
- PONTUSSON, Jonas y KURUVILLA, Sarosh (1992). "Swedish Wage-Earner Funds: An Experiment in Economic Democracy". *Industrial and Labor Relations Review*, 45 (4), pp. 779-791.
- POULANTZAS, Nicos (1973). *Poder político y clases sociales en el Estado capitalista*. Madrid, Siglo XXI, 1978. 471 pp.
- PRZEWORSKI, Adam (1985). *Capitalismo y socialdemocracia*. Madrid, Alianza, 1988. 293 pp.
- RACIONERO, Luis (1983). *Del paro al ocio*. Barcelona: Anagrama. 149 pp.
- RAE, Douglas W. (1977). "La ley electoral como un instrumento político". En RAE, DOUGLAS W.: *Leyes electorales y sistemas de partidos políticos*. Madrid: Centro de Investigación y Técnicas Políticas, 1997. Compilado en DELGADO SOTILLOS Y LÓPEZ NIETO: 2011: 736-760.
- RAMASWAMY, Ramana (1994). "The Swedish Labor Model in Crisis". *Finance & Development*, 31 (2), pp. 36-39.
- REES, Albert (1953). "Wage Levels Under Conditions of Long-Run Full Employment". *The American Economic Review*, 43 (2), pp. 451-457.
- REHN, Gösta (1967). "Manpower Policy and European Unemployment". *The OECD Observer*, 31, pp. 15-34.
- REHN, Gösta (1981). "El Modelo Sueco en perspectiva". En VV.AA. (1982): *El modelo sueco: una experiencia social en la encrucijada*. Madrid: Instituto de estudios laborales y de la Seguridad Social, pp. 31-32.
- REHN, Gösta (1984). *Cooperation between the Government and Workers' and Employers' Organizations on Labour Market Policy in Sweden*. Estocolmo: Swedish Institute. 34 pp.
- REHN, Gösta (1985). "Swedish Active Labor Market Policy: Retrospect and Prospect". *Industrial Relations*, 24 (1), pp. 62-89.
- REHN, Gösta (1986). "The Wages of Success". *Dædalus*, 113 (2) *Nordic Voices*, pp. 137-168.
- REHN, Gösta (1987). "State Economic Policy and Industrial Relations in the 1980s: Problems and Trends". *Economic and Industrial Democracy*, 8 (1), pp. 61-79.
- REHN, Gösta (1989). *Ensayos sobre política de empleo activa*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. 257 pp.
- REHN, Gösta y VIKLUND, Birger (1987). *Labor Developments in the 1980s*. Estocolmo: Arbetslivscentrum. 63 pp.
- ROINE, Jesper y WALDENSTRÖM, Daniel (2007). *Wealth Concentration over the Path of Development: Sweden, 1873-2006*. Working Paper Series 722. Institutet för Näringslivsforskning (IFN). 43 pp.
- ROJAS, Mauricio (2005). *Suecia después del modelo sueco: del estado benefactor al estado posibilitador*. Buenos Aires: Fundación Cadafal. 108 pp. [www.hacer.org/pdf/Suecia.pdf (19/8/2013)].
- ROSDOLSKY, Roman (1968). *Génesis y estructura de El capital de Marx*. México: Siglo XII, 1978. 630 pp.
- ROTHSTEIN, Bo (1992): "Marxism and institutional analysis: Working-class strength and welfare state development in Sweden". En ASHFORD, DOUGLAS E. (ed.): *History and Context in Comparative Public Policy*. Pittsburgh: University of Pittsburgh Press, pp. 85-115.

- RUBIN, Isaak Ilich (1928). *Ensayos sobre la teoría marxista del valor*. Buenos Aires: Cuadernos de pasado y presente, 1974. 356 pp.
- RUIN, Olof (1990). *Tage Erlander: Serving the Welfare State (1946-1969)*. Pittsburgh: University of Pittsburgh Press. 380 pp.
- RUSSELL, Bertrand (1935). *Elogio de la ociosidad*. Madrid: Diario Público, 2010. 157 pp.
- RUTH, Arne (1984). "The Second New Nation: the Mythology of Modern Sweden". *Dædalus*, 113 (2) *Nordic Voices*, pp. 53-96.
- RYNER, J. Magnus (2002). *Capitalist Restructuring, Globalization and the Third Way: Lessons from the Swedish Model*. Londres: Routledge. 272 pp.
- SAMPEDRO, José Luis (1976)⁹⁰⁰. *La inflación en versión completa*. Barcelona: Planeta. 155 pp.
- SAMUELSON, Paul A. y NORDHAUS, William D. (1985, 1948). *Economía*. Madrid: McGraw-Hill, 2006. 753 pp.
- SANABRIA, Antonio (2009): "La naturaleza salarial del ajuste". En ÁLVAREZ, NACHO ET AL., 2009: pp. 27-51.
- SANDELIN, Bo (ed.) (1991). *The History of Swedish Economic Thought*. London: Routledge, 248 pp.
- SCOTT, Franklin Daniel (1988). *Sweden, the Nation's History*. Carbondale: Southern Illinois University, 686 pp.
- SCHULTEN, T., BISPINCK, R. y SCHÄFER, C. (2006). *Minimum Wages in Europe*. Bruselas: European Trade Union Institute. 375 pp.
- SCHUMPETER, Joseph Alois (1942). *Capitalism, Socialism and Democracy*. New York: Harper Perennial Modern Thought, 2008. 431 pp.
- SCHÜLLERQVIST, Bengt (1992). *Från kosackval til kohandel: SAP's väg till makten (1928-1933)*. Estocolmo: Tiden.
- SCRUGGS, Lyle (2002). "The Ghent System and Union Membership in Europe, 1970-1996". *Political Research Quarterly*, 55 (2), pp. 275-297.
- SENNETT, Richard (1998). *La corrosión del carácter. Las consecuencias personales del trabajo en el nuevo capitalismo*. Barcelona: Anagrama, 2000. 188 pp.
- SHAIKH, Anwar (1990). *Valor, acumulación y crisis*. Bogotá: Tercer Mundo. 407 pp.
- SHAIKH, Anwar (2003). "Who pays for the «Welfare» State? A Multicountry Study". *Social Research*, 70 (2), pp. 531-550.
- SHAIKH, Anwar, y TONAK, Ahmet (1987). "The Welfare State and the Myth of the Social Wage". En UNION FOR RADICAL POLITICAL ECONOMICS (ed.). *The Imperiled Economy. Book I*. Nueva York: The Union for Radical Political Economics, pp. 183-194.
- SHAIKH, Anwar y TONAK, Ahmet (1994). *Measuring the Wealth of Nations. The political economy of national account*. Cambridge: Cambridge University Press. 379 pp.
- SIANESI, Barbara (2001). *An Evaluation of the Active Labour Market Programmes in Sweden*. Working Paper 2001: 5. Institutet för arbetsmarknads- och utbildningspolitisk utvärdering (IFAU). 98 pp.
- SILVERMAN, Bertram (1998). "The Rise and Fall of the Swedish Model: Interview with Rudolf Meidner". *Challenge*, 41 (1), pp. 69-90.
- SJÖBERG, Stefan (2005). "The Swedish Experience: The Decline of the «People's Home»". En BRANGSCH L Y HILDEBRAND, C. (eds.): *The Prospects of the European Welfare State - Review and Problems Challenge for the Left*. Rosa Luxemburgo Foundation, pp. 109-114.
- SKEDINGER, Per (2008). *Sweden: A Minimum Wage Model in Need of Modification?* Working Paper, 774. Estocolmo: Research Institute of Industrial Economics. 31 pp.
- SMITH, Adam (1776). *Una investigación sobre la naturaleza y las causas de la riqueza de las naciones*. Madrid: Alianza, 2008. 818 pp.
- SOCIALDEMOKRATERNA (2013). *The Swedish Social Democratic Party. An Introduction*. Estocolmo: SAP.
- STEINMO, Sven (2010). "Sweden". En STEINMO, SVEN: *The Evolution of Modern States: Sweden, Japan and the United States*. Cambridge: Cambridge University Press, pp. 30-87.

⁹⁰⁰Reeditado en 1985 y 2012 bajo los títulos respectivos de *La inflación: la prótesis del sistema* y *La inflación (al alcance de los ministros)*.

- STEPHENS, John D. (1995). *The Scandinavian Welfare States. Achievements, Crises and Prospects*. UNRISD Document Paper 67. Ginebra: United Nations Research Institute for Social Development. 40 pp.
- SVENSSON, Lars (2003). "Explaining Equalization: Political Institutions, Market Forces and Reduction of the Gender Wage Gap in Sweden, 1920-95". *Social Science History*, 27 (3), pp. 371-395.
- SWEEZY, Paul M. (1942). *Teoría del desarrollo capitalista*. México: Fondo de Cultura Económica, 1964. 431 pp.
- SWENSON, Peter A. y PONTUSSON, Jonas (2000). "The Swedish Employer Offensive against Centralized Bargaining". En IVERSEN, TORBEN; PONTUSSON, JONAS y SOSKICE, DAVID (eds). *Unions, Employers and Central Banks. Macroeconomic Coordination and Institutional Change in Social Market Economies*. Cambridge: Cambridge University Press, pp. 77-106.
- SWENSON, Peter A. (2002). *Capitalists against Markets: The Making of Labor Markets and Welfare States in the United States and Sweden*. Oxford: Oxford University Press. 432 pp.
- TAYLOR, Frederick Winslow (1911). *The Principles of Scientific Management*. [Libro electrónico]. Project Gutenberg. [www.gutenberg.org/ebooks/6435 (23/2/2014)].
- THE ECONOMIST (2006). "Special report: Sweden's enduring business dynasty - the Wallenbergs". *The Economist*, 381, p. 77.
- THERBORN, Göran (1978). *¿Cómo domina la clase dominante? Aparatos de Estado y poder estatal en el feudalismo, el capitalismo y el socialismo*. Madrid: Siglo XXI, 1979. 360 pp.
- THERBORN, Göran (1980). *La ideología del poder y el poder de la ideología*. Madrid: Siglo XXI, 1987. 101 pp.
- THERBORN, Göran (1991). "Suecia". En PFALLER, ALFRED, GOUGH, IAN y THERBORN, GÖRAN (comp). *Competitividad económica y Estado de Bienestar: estudio comparativo de cinco países avanzados*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 1993, pp. 297-344.
- THERBORN, Göran (1992). "A Unique Chapter in the History of Democracy: The Social Democrats in Sweden". En MISGELD, MOLIN y ÅMARK, 1992: 1-34.
- THERBORN, Göran; KJELLBERG, Anders, MARKLUND, Staffan y ÖHLUND, Ulf (1978). "Sweden before and after Social Democracy: a first overview". *Acta Sociologica*, 21 (4), pp. 37-58.
- THOREAU, Henry D. (1863). *Desobediencia civil y otros escritos*. Madrid: Editorial Sol 90, 2009. 123 pp.
- TILTON, Timothy A. (1979). "A Swedish Road to Socialism: Ernst Wigforss and the Ideological Foundations of Swedish Social Democracy". *The American Political Science Review*, 73 (2), pp. 505-520.
- TILTON, Timothy A. (1991). *The Political Theory of Swedish Social Democracy: Through the Welfare State to Socialism*. Oxford: Clarendon Press. 298 pp.
- TILTON, Timothy A. (1992). "The Role of Ideology in Social Democratic Politics". En MISGELD, MOLIN y ÅMARK, 1992: 409-427.
- TOFT, Christian (2003). "Evidence-Based Social Science and the Rehnist Interpretation of the Development of Active Labor Market Policy in Sweden during the Golden Age: A Critical Examination". *Politics & Society*, 31 (4), pp. 567-608.
- TORRES, Juan (2005). *Economía política*. Madrid: Anaya. 481 pp.
- TOUCHARD, Jean (1959). *Historia de las ideas políticas*. Madrid: Tecnos, 2007. 659 pp.
- TROTSKI (1923). "The Curve of Capitalist Development". *Fourth International*, 34 (4), 5/1941, pp. 111-114. [www.marxists.org/archive/trotsky/1923/04/capdevel.htm (5/7/2014)].
- TROTSKI (1929). *La revolución permanente*. Madrid: Editorial Sol 90, 2009. 253 pp.
- TRÄGÅRDH, Lars (1990). "Swedish Model or Swedish Culture?" *Critical Review*, 4 (4), pp. 569-590.
- VALMYNDIGHETEN (2014). *Elections in Sweden*. Estocolmo: Valmyndigheten. [www.val.se/sprak/engelska/Elections_in_Sweden_2014_juli_webb.pdf (2/8/2014)].
- VALOCCHI, Steve (1992). "The Origins of the Swedish Welfare-State: a Class Analysis of the State and Welfare Politics". *Social Problems*, 39 (2), pp. 189-200.
- VARTIAINEN, Juhana (1998). "Understanding Swedish Social Democracy: Victims of Success?" *Oxford Review of Economic Policy*, 14 (1), pp. 19-39.
- VIDAL VILLA, José María (1973). *Estructura y organización económica internacional. Vol. I: Iniciación a la economía marxista*. Barcelona: Laia, 1975.
- VOGEL, Lise (2000). "Domestic Labor Revisited". *Science & Society*, 64 (2), pp. 151-170.

- VYLDER, Stefan de (1996). *The Rise and Fall of the Swedish Model*. UNDP Occasional Papers 26. UNDP. [http://hdr.undp.org/en/reports/global/hdr1996/papers/stefan_de_vylder.pdf (20/8/2013)].
- WALLERSTEIN, Michael (1990). "Centralized Bargaining and Wage Restraint". *American Journal of Political Science*, 34 (4), pp. 982-1004.
- WALLERSTEIN, Michael y GOLDEN, Miriam (2000). "Postwar Wage Setting in the Nordic Countries". En IVERSEN, TORBEN; PONTUSSON, JONAS y SOSKICE, DAVID (eds). *Unions, Employers and Central Banks. Macroeconomic Coordination and Institutional Change in Social Market Economies*. Cambridge: Cambridge University Press, pp. 107-137.
- WHYMAN, Philip (2004). "An Analysis of Wage-Earner Funds in Sweden: Distinguishing Myth from Reality". *Economic and Industrial Democracy*, 25 (3), pp. 411-445.
- WHYMAN, Philip (2006). "Post-Keynesianism, Socialisation of Investment and Swedish Wage-Earner Funds". *Cambridge Journal of Economics*, 30, pp. 49-68.
- WIGFORSS, Ernst (1924). "Industrial democracy in Sweden". *International Labour Review*, 9 (1), pp. 667-679.
- WRIGHT, Erik Olin (1978). *Clase, crisis y Estado*. Madrid: Siglo XXI, 1983. 257 pp.
- WRIGHT, Erik Olin (1985). *Clases*. Madrid: Siglo XXI, 1994. 375 pp.
- YELLEN, Janet (1986). "Efficiency Wage Models of Unemployment". *The American Economic Review*, 74 (2), pp. 200-205.
- ÅMARK, Klas (1992). "Social Democracy and the Trade Union Movement: Solidarity and the Politics of Self-Interest". En MISGELD, MOLIN y ÅMARK, 1992: 67-96.
- ÖHMAN, Berndt (1974). *LO and Labour Market Policy since the Second World War*. Estocolmo: Bokförlaget Prisma & LO. 81 pp.

FUENTES ESTADÍSTICAS Y BASES DE DATOS

- AMECO (Annual macro-economic database). Base de datos de Eurostat. Comisión Europea, Luxemburgo. http://ec.europa.eu/economy_finance/ameco/user/serie/SelectSerie.cfm
- EUROSTAT (Statistical Office of the European Union) . Comisión Europea, Luxemburgo. http://ep-p.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database
- HISTORIA.SE. Base de datos creada a partir de EDVINSSON, 2005. Universidad de Estocolmo. www.historia.se
- ILOSTAT. Base de datos de la OIT (Organización Internacional del Trabajo), Ginebra. ilo.org/ilostat
- LABORSTA. Antigua base de datos de la OIT, Ginebra. laborsta.ilo.org
- LIS (Luxembourg Income Study), Luxemburgo. www.lisdatacenter.org
- MADDISON. Base de datos creada a partir de los trabajos de Angus Maddison. Universidad de Groningen. www.ggdc.net/maddison/maddison-project/data.htm/
- OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico), París. <http://stats.oecd.org/>
- SCB (Statistika Centralbyrån), Estocolmo. www.scb.se
- SHNA (Swedish Historical National Accounts). Universidad de Lund. <http://www.ekh.lu.se/en/research/shna1560-2010>

ANEXO ESTADÍSTICO

	y	α	cf	c	VAB	vn	v	w	wsect 1º	wsect 2º	wsect 3º	wsect 3º priv	we	wp	rau
1850	716,66	277,87	18,82	296,69	438,79	419,97	317,48	237,85	136,90	29,38	71,56	45,50	26,06	211,79	79,64
1851	747,18	293,44	19,27	312,70	453,74	434,47	321,16	240,69	136,29	30,59	73,80	45,94	27,87	212,82	80,47
1852	761,47	297,80	20,00	317,79	463,67	443,67	326,78	244,44	138,08	31,05	75,31	47,87	27,44	217,00	82,34
1853	804,22	316,67	21,72	338,39	487,55	465,83	340,83	255,57	143,19	32,45	79,93	49,97	29,96	225,60	85,26
1854	901,59	349,09	24,33	373,43	552,49	528,16	362,44	271,56	154,55	35,49	81,51	52,50	29,01	242,54	90,89
1855	1.015,78	392,00	30,51	422,51	623,78	593,28	442,98	331,52	192,75	45,15	93,62	62,55	31,07	300,45	111,45
1856	1.157,48	451,18	34,76	485,94	706,30	671,53	480,69	358,27	204,98	51,39	101,90	70,38	31,53	326,75	122,41
1857	1.220,37	477,95	39,74	517,69	742,42	702,68	516,16	382,82	222,64	55,06	105,12	72,77	32,35	330,47	133,34
1858	1.098,20	414,83	35,29	450,12	683,37	648,08	468,51	349,08	201,46	47,80	99,82	64,92	34,90	314,18	119,43
1859	1.073,99	399,71	35,68	435,39	674,28	638,60	469,03	349,50	200,77	50,53	98,20	62,95	35,25	314,24	119,54
1860	1.128,47	420,88	37,42	458,30	707,59	670,17	499,83	372,03	211,79	55,74	104,50	67,75	36,75	335,28	127,80
1861	1.198,13	457,16	39,12	496,28	740,97	701,85	523,30	389,81	217,02	60,13	112,65	74,58	38,07	351,74	133,50
1862	1.176,93	442,69	41,85	484,54	734,24	692,40	514,23	382,11	210,24	58,47	113,39	75,22	38,17	343,94	132,13
1863	1.240,96	465,96	43,65	509,60	775,00	731,35	546,32	406,42	226,70	63,26	116,46	75,12	41,34	365,08	139,90
1864	1.234,35	463,62	44,04	507,66	770,73	726,69	554,04	410,21	225,49	67,38	117,35	74,53	42,81	367,40	143,83
1865	1.225,92	459,02	44,52	503,54	766,89	722,37	552,52	411,28	225,08	68,63	117,57	74,54	43,03	368,25	141,24
1866	1.222,89	454,71	46,02	500,74	768,18	722,16	529,41	394,89	207,85	65,32	121,71	77,03	44,68	350,21	134,52
1867	1.286,51	476,11	46,70	522,81	810,40	763,70	513,16	384,47	200,61	60,60	123,26	76,27	46,99	337,48	128,70
1868	1.266,37	485,37	46,67	532,04	781,00	734,33	487,51	364,51	182,35	57,09	125,07	76,97	48,10	316,41	123,00
1869	1.353,27	518,65	46,63	565,28	834,62	788,00	507,69	381,14	194,55	60,63	125,96	77,39	48,57	332,57	126,55
1870	1.406,61	519,82	47,36	567,18	886,78	839,42	523,49	395,84	204,41	63,49	127,94	78,79	49,15	346,68	127,65
1871	1.489,95	561,73	50,38	612,12	928,21	877,83	551,05	417,84	214,25	67,26	136,33	85,63	50,70	367,14	133,20
1872	1.724,65	664,33	56,92	721,24	1.060,33	1.003,41	634,00	480,18	248,76	82,77	148,65	95,59	53,07	427,12	153,82
1873	1.958,24	758,27	70,26	828,52	1.199,97	1.129,72	757,63	570,04	311,86	97,36	160,82	105,12	55,70	514,34	187,59
1874	2.113,67	823,87	86,17	910,04	1.289,80	1.203,63	856,54	643,52	362,52	109,78	171,22	114,12	57,10	586,43	213,01
1875	2.062,69	795,52	87,20	882,72	1.267,17	1.179,97	860,87	646,10	352,01	112,05	182,04	119,49	62,55	583,55	214,77
1876	2.142,24	804,37	102,43	906,80	1.337,87	1.235,44	896,71	674,86	367,26	113,78	193,82	125,48	68,34	606,52	221,85
1877	2.149,96	837,86	108,03	945,89	1.312,09	1.204,07	903,97	679,09	362,33	119,05	197,71	130,50	67,21	611,88	224,88
1878	1.924,74	701,55	102,03	803,58	1.223,18	1.121,15	827,08	620,29	325,04	97,80	197,45	126,24	71,21	549,08	206,79
1879	1.875,44	682,85	98,87	781,73	1.192,59	1.093,71	773,15	585,49	295,45	92,10	197,94	126,34	71,60	513,89	187,66
1880	1.977,84	741,53	103,09	844,62	1.236,31	1.133,23	780,74	593,06	281,93	105,65	205,48	132,79	72,69	520,37	187,68

	y	α	cf	c	VAB	vn	v	w	wsect 1°	wsect 2°	wsect 3°	wsect 3° priv	we	wp	va
1881	2.133,86	840,04	104,61	944,64	1.293,82	1.189,21	803,34	610,72	277,31	119,96	213,46	138,18	75,28	535,45	192,62
1882	2.148,48	842,63	105,64	948,27	1.305,85	1.200,21	815,35	618,01	278,96	123,34	215,72	140,31	75,40	542,61	197,33
1883	2.214,67	856,73	108,62	965,35	1.357,94	1.249,32	833,97	631,98	293,09	121,31	217,58	141,97	75,60	556,38	201,99
1884	2.157,32	829,34	107,88	937,21	1.327,98	1.220,11	860,17	648,27	300,59	127,85	219,82	142,86	76,96	571,31	211,90
1885	2.182,29	862,21	107,61	969,82	1.320,08	1.212,47	858,68	646,52	301,24	130,34	214,94	137,92	77,02	569,50	212,16
1886	2.026,80	789,46	105,24	894,70	1.237,34	1.132,10	827,73	622,41	282,30	124,90	215,21	137,32	77,89	544,52	205,32
1887	2.002,61	801,07	105,43	906,50	1.201,54	1.096,11	831,72	624,72	279,39	128,01	217,32	139,14	78,18	546,54	207,00
1888	2.114,66	853,79	108,66	962,46	1.260,87	1.152,21	843,22	636,72	273,53	141,03	222,16	143,48	78,68	558,04	206,50
1889	2.282,37	948,03	115,87	1.063,90	1.334,34	1.218,47	871,70	656,26	277,35	154,72	224,19	144,29	79,90	576,36	215,44
1890	2.385,47	1.006,19	118,84	1.125,03	1.379,28	1.260,44	909,43	684,16	291,15	165,61	227,40	147,07	80,33	603,82	225,28
1891	2.508,70	1.050,07	119,93	1.169,99	1.458,64	1.338,71	967,90	729,48	318,50	175,82	235,15	152,63	82,53	646,95	238,42
1892	2.585,17	1.102,38	120,23	1.222,61	1.482,79	1.362,57	976,58	733,12	318,23	175,48	239,41	154,87	84,53	648,59	243,46
1893	2.555,88	1.086,39	118,18	1.204,57	1.469,49	1.351,32	994,55	747,04	327,02	178,55	241,48	154,84	86,63	660,41	247,50
1894	2.589,83	1.123,96	121,02	1.244,98	1.465,87	1.344,85	1.003,24	754,10	321,65	190,02	242,42	155,21	87,21	666,89	249,15
1895	2.691,46	1.152,16	123,49	1.275,65	1.539,30	1.415,81	1.034,17	780,06	327,00	204,92	248,14	160,01	88,13	691,93	254,12
1896	2.950,18	1.337,83	131,81	1.469,64	1.612,35	1.480,53	1.071,94	809,58	328,01	224,86	256,71	166,90	89,81	719,77	262,36
1897	3.223,47	1.472,48	144,31	1.616,79	1.750,99	1.606,68	1.117,42	850,37	331,42	252,07	266,89	175,99	90,90	759,47	267,05
1898	3.505,90	1.616,74	156,66	1.773,40	1.889,16	1.732,50	1.194,71	910,98	347,33	288,00	275,66	181,99	93,67	817,31	283,73
1899	3.793,30	1.736,65	166,83	1.903,48	2.056,65	1.889,82	1.303,08	994,33	375,97	318,49	299,86	202,87	96,99	897,34	308,75
1900	3.983,08	1.883,75	179,64	2.063,38	2.099,33	1.919,70	1.368,48	1.044,17	390,13	336,39	317,65	215,67	101,98	942,19	324,31
1901	3.934,73	1.855,12	184,37	2.039,50	2.079,61	1.895,23	1.384,70	1.053,83	394,95	334,86	324,01	219,72	104,30	949,53	330,87
1902	3.974,31	1.897,20	183,18	2.080,38	2.077,12	1.893,93	1.388,17	1.055,00	377,42	343,15	334,43	223,08	111,35	943,66	333,16
1903	4.203,17	1.968,22	194,31	2.162,53	2.234,95	2.040,64	1.426,02	1.087,81	370,24	367,47	350,10	234,35	115,75	972,06	338,20
1904	4.361,13	2.080,68	194,91	2.275,59	2.280,45	2.085,54	1.479,25	1.133,73	369,62	395,16	368,95	248,75	120,21	1.013,53	345,51
1905	4.456,79	2.109,07	202,14	2.311,21	2.347,72	2.145,58	1.522,39	1.163,92	367,33	409,77	386,82	264,97	121,84	1.042,08	358,47
1906	5.004,90	2.370,49	215,37	2.585,86	2.634,41	2.419,04	1.641,58	1.268,24	378,62	469,23	420,39	294,61	125,78	1.142,47	373,33
1907	5.460,92	2.559,61	226,50	2.786,11	2.901,31	2.674,81	1.786,40	1.386,92	409,50	507,54	469,88	335,47	134,41	1.252,50	399,48
1908	5.381,53	2.494,40	232,65	2.727,05	2.887,14	2.654,48	1.827,80	1.411,96	418,35	506,55	487,06	347,50	139,57	1.272,39	415,84
1909	5.349,46	2.463,07	239,61	2.702,68	2.886,39	2.646,78	1.801,12	1.383,64	421,36	456,27	506,00	352,49	153,51	1.230,13	417,49
1910	5.843,97	2.735,56	249,57	2.985,12	3.108,41	2.858,84	1.992,19	1.539,49	443,50	554,82	541,18	381,02	160,16	1.379,33	452,70

	y	cc	cf	c	vab	vn	v	w	wsect 1°	wsect 2°	wsect 3°	wsect 3° priv	we	wp	veu
1911	5.979,10	2.821,54	257,38	3.078,92	3.157,56	2.900,18	2.063,80	1.598,41	449,44	582,00	566,98	401,05	165,93	1.432,48	465,39
1912	6.417,82	3.047,01	265,51	3.312,51	3.370,81	3.105,31	2.151,45	1.676,93	459,06	625,64	592,22	421,10	171,12	1.505,80	474,52
1913	6.956,84	3.269,16	284,37	3.553,53	3.687,68	3.403,31	2.275,24	1.785,88	474,06	686,99	624,82	447,50	177,32	1.608,56	489,37
1914	7.010,99	3.298,88	304,31	3.603,19	3.712,11	3.407,80	2.364,55	1.859,38	518,35	690,98	650,05	464,23	185,82	1.673,56	505,17
1915	8.600,12	4.303,33	355,44	4.658,78	4.296,79	3.941,34	2.540,56	1.999,47	557,41	712,04	730,03	522,96	207,07	1.792,40	541,09
1916	11.243,94	5.831,16	444,36	6.275,52	5.412,78	4.968,43	3.009,15	2.368,36	671,61	843,80	852,95	628,93	224,02	2.144,34	640,80
1917	13.153,49	6.808,10	567,97	7.376,08	6.345,38	5.777,41	3.709,08	2.908,64	842,01	1.030,86	1.035,77	792,55	243,22	2.665,42	800,44
1918	16.928,96	8.464,11	819,23	9.283,34	8.464,85	7.645,62	5.158,39	4.086,41	1.070,48	1.373,71	1.642,22	1.199,75	442,46	3.643,94	1.071,98
1919	19.512,13	9.078,50	999,13	10.077,64	10.433,63	9.434,49	6.435,55	5.139,24	1.269,64	1.794,77	2.074,83	1.517,38	557,44	4.581,79	1.296,31
1920	22.381,10	10.844,77	1.128,44	11.973,21	11.536,32	10.407,89	7.704,88	6.207,05	1.468,07	2.226,29	2.512,68	1.830,21	682,47	5.524,58	1.497,83
1921	15.748,45	6.885,49	989,44	7.874,92	8.862,96	7.873,53	6.434,71	5.172,03	1.215,83	1.729,00	2.227,19	1.533,68	693,51	4.478,52	1.262,68
1922	13.573,70	5.907,66	737,81	6.645,47	7.666,04	6.928,22	5.325,60	4.280,22	933,79	1.381,59	1.964,84	1.360,22	604,62	3.675,60	1.045,38
1923	13.259,35	5.974,46	711,05	6.685,50	7.284,89	6.573,84	5.079,85	4.086,58	820,78	1.391,14	1.874,66	1.327,30	547,36	3.539,21	993,27
1924	13.971,19	6.429,99	759,54	7.189,53	7.541,20	6.781,66	5.042,04	4.073,53	787,19	1.494,24	1.792,11	1.258,41	533,70	3.539,83	968,51
1925	14.185,07	6.482,60	775,45	7.258,05	7.702,47	6.927,02	5.186,60	4.197,72	791,71	1.582,25	1.823,76	1.271,94	551,82	3.645,90	988,88
1926	14.712,77	6.846,41	787,54	7.633,95	7.866,36	7.078,82	5.319,42	4.293,93	776,61	1.648,78	1.868,54	1.328,23	540,31	3.753,61	1.025,49
1927	14.874,44	6.956,08	799,76	7.755,84	7.918,35	7.118,60	5.422,54	4.365,56	772,63	1.674,24	1.918,68	1.376,54	542,14	3.823,41	1.056,98
1928	15.431,64	7.236,07	814,36	8.050,43	8.195,57	7.381,21	5.583,39	4.501,62	766,14	1.770,11	1.965,37	1.413,19	552,19	3.949,44	1.081,76
1929	16.276,51	7.677,69	840,92	8.518,61	8.598,81	7.757,90	5.916,55	4.767,77	768,20	1.938,36	2.061,21	1.500,69	560,51	4.207,25	1.148,79
1930	16.118,07	7.456,51	868,41	8.324,92	8.661,56	7.793,15	6.096,37	4.893,05	756,36	1.990,60	2.146,09	1.578,92	567,18	4.325,88	1.203,32
1931	14.788,99	6.640,81	884,47	7.525,28	8.148,18	7.263,71	5.910,14	4.738,60	715,28	1.891,97	2.131,35	1.542,17	589,18	4.149,42	1.171,53
1932	13.895,87	6.268,59	872,20	7.140,79	7.627,29	6.755,08	5.674,20	4.561,37	676,99	1.777,99	2.106,40	1.512,50	593,90	3.967,48	1.112,83
1933	14.076,48	6.291,35	829,66	7.121,01	7.785,13	6.955,47	5.618,31	4.478,93	643,62	1.748,08	2.087,23	1.501,37	585,86	3.893,08	1.139,38
1934	15.770,43	7.371,80	845,26	8.217,06	8.398,64	7.553,37	6.026,47	4.825,70	634,09	2.081,00	2.110,62	1.524,71	585,90	4.239,80	1.200,76
1935	16.957,60	7.915,14	875,33	8.790,47	9.042,46	8.167,12	6.336,35	5.084,16	634,55	2.252,02	2.197,60	1.571,27	626,33	4.457,83	1.252,19
1936	18.167,41	8.528,54	903,44	9.431,98	9.638,88	8.735,44	6.606,96	5.284,44	666,35	2.334,72	2.283,37	1.640,37	643,00	4.641,44	1.322,52
1937	20.635,77	10.091,66	1.040,92	11.132,58	10.544,11	9.503,19	7.102,56	5.668,33	732,46	2.538,42	2.397,45	1.712,69	684,76	4.983,57	1.434,23
1938	21.335,35	10.259,26	1.109,07	11.368,32	11.076,10	9.967,03	7.562,18	6.043,67	752,59	2.734,38	2.556,70	1.784,24	772,45	5.271,21	1.518,51
1939	23.942,26	11.800,56	1.188,39	12.988,95	12.141,70	10.953,31	8.205,11	6.580,17	782,92	2.959,37	2.837,87	1.858,64	979,23	5.600,94	1.624,94
1940	26.110,61	13.241,89	1.456,42	14.698,31	12.868,72	11.412,30	8.892,19	7.140,34	837,37	2.904,40	3.398,57	2.026,20	1.372,37	5.767,97	1.751,86

	y	cc	cf	c	VAB	vn	v	w	wsect 1°	wsect 2°	wsect 3°	wsect 3° priv	we	wp	veu
1941	28.320,75	13.982,04	1.598,44	15.580,48	14.338,71	12.740,27	9.792,94	7.891,09	913,92	3.146,29	3.830,88	2.145,79	1.685,09	6.206,00	1.901,85
1942	31.398,71	15.678,34	1.788,05	17.466,39	15.720,37	13.932,32	10.964,27	8.878,74	977,48	3.635,11	4.266,14	2.381,52	1.884,63	6.994,11	2.085,53
1943	33.929,46	16.930,82	1.955,32	18.886,14	16.998,64	15.043,32	11.813,53	9.612,66	979,09	4.025,72	4.607,85	2.612,54	1.995,31	7.617,35	2.200,87
1944	35.787,21	18.095,77	2.055,42	20.151,20	17.691,43	15.636,01	12.324,12	10.033,02	1.003,60	4.250,71	4.778,72	2.800,60	1.978,12	8.054,90	2.291,11
1945	37.147,95	18.873,57	2.143,64	21.017,21	18.274,37	16.130,74	13.218,04	10.727,55	1.111,07	4.741,47	4.875,00	3.043,25	1.831,75	8.895,80	2.490,50
1946	42.449,26	21.802,51	2.284,73	24.087,23	20.646,75	18.362,02	14.699,44	11.900,56	1.139,07	5.413,20	5.348,29	3.579,29	1.768,99	10.131,57	2.798,88
1947	47.473,67	24.299,05	2.504,17	26.803,22	23.174,63	20.670,45	16.564,77	13.469,99	1.213,96	6.199,10	6.056,93	4.012,32	2.044,62	11.425,38	3.094,78
1948	52.242,65	27.001,82	2.718,60	29.720,42	25.240,83	22.522,23	18.328,55	15.080,82	1.346,04	6.913,43	6.821,35	4.501,12	2.320,23	12.760,59	3.247,73
1949	55.020,21	28.644,13	2.925,70	31.569,83	26.376,08	23.450,38	19.581,13	15.975,61	1.339,20	7.490,73	7.145,68	4.714,96	2.430,72	13.544,89	3.605,52
1950	60.058,67	30.997,79	3.174,10	34.171,89	29.060,88	25.886,78	20.496,25	16.719,47	1.304,92	7.865,13	7.549,41	4.998,27	2.551,15	14.168,32	3.776,78
1951	75.827,83	39.651,95	4.102,22	43.754,17	36.175,88	32.073,66	24.430,22	20.215,96	1.571,93	9.591,71	9.052,32	5.948,77	3.103,54	17.112,41	4.214,26
1952	83.907,26	43.614,67	4.896,89	48.511,56	40.292,58	35.395,69	28.877,65	23.881,07	1.891,14	11.209,91	10.780,02	6.933,65	3.846,37	20.034,70	4.996,58
1953	83.760,72	43.290,23	5.058,03	48.348,26	40.470,49	35.412,46	29.737,51	24.610,46	1.722,50	11.489,51	11.398,45	7.315,44	4.083,00	20.527,45	5.127,05
1954	88.431,32	45.480,34	5.162,61	50.642,95	42.950,98	37.788,37	31.337,16	26.065,10	1.857,01	12.351,48	11.856,60	7.603,76	4.252,84	21.812,26	5.272,07
1955	95.261,31	49.264,87	5.618,95	54.883,81	45.996,45	40.377,50	34.377,77	28.653,03	1.932,29	13.598,91	13.121,83	8.423,68	4.698,15	23.954,89	5.724,74
1956	103.909,57	53.553,67	6.218,66	59.772,33	50.355,90	44.137,24	36.927,47	30.908,39	2.033,68	14.530,90	14.343,81	9.244,83	5.098,98	25.809,41	6.019,08
1957	110.966,04	57.043,28	6.763,69	63.806,97	53.922,76	47.159,07	39.772,80	33.309,29	2.050,74	15.537,43	15.721,12	9.992,94	5.728,18	27.581,11	6.463,51
1958	113.935,38	57.790,58	7.133,44	64.924,02	56.144,79	49.011,35	41.742,38	35.034,02	2.012,60	16.349,24	16.672,19	10.489,09	6.183,10	28.850,92	6.708,35
1959	120.529,71	61.389,39	7.490,80	68.880,19	59.140,33	51.649,52	43.150,47	36.700,92	1.920,25	17.143,30	17.637,38	11.004,06	6.633,32	30.067,61	6.449,54
1960	131.451,78	67.005,32	8.360,97	75.366,30	64.446,46	56.085,49	47.841,32	40.728,61	2.148,11	19.265,02	19.315,48	12.124,36	7.191,12	33.537,49	7.112,70
1961	142.787,90	72.156,58	9.121,15	81.277,73	70.631,32	61.510,18	52.733,75	45.111,90	2.310,72	21.356,04	21.445,13	13.443,20	8.001,94	37.109,96	7.621,85
1962	153.885,45	77.159,33	10.047,11	87.206,44	76.726,12	66.679,01	58.847,14	50.779,48	2.392,03	23.967,63	24.419,82	15.260,80	9.159,03	41.620,45	8.067,66
1963	165.650,09	83.413,38	10.954,32	94.367,70	82.236,71	71.282,39	63.879,57	55.941,20	2.403,07	26.323,71	27.214,42	16.774,26	10.440,16	45.501,04	7.938,37
1964	185.215,36	92.741,83	12.133,15	104.874,98	92.473,53	80.340,38	70.679,46	61.727,00	2.544,19	29.076,41	30.106,40	18.432,73	11.673,68	50.053,32	8.952,47
1965	205.141,62	102.513,64	13.555,27	116.068,91	102.627,98	89.072,71	78.163,75	68.533,18	2.642,35	32.227,88	33.662,95	20.332,00	13.330,94	55.202,24	9.630,57
1966	220.419,01	109.543,09	14.973,87	124.516,96	110.875,92	95.902,05	85.595,91	75.968,97	2.633,15	35.005,85	38.329,97	22.806,03	15.523,94	60.445,03	9.626,94
1967	235.278,72	114.753,14	16.296,18	131.049,32	120.525,58	104.229,40	92.593,55	82.531,13	2.751,77	37.108,58	42.670,78	24.761,36	17.909,42	64.621,71	10.062,42
1968	250.482,35	122.172,41	17.341,77	139.514,19	128.309,94	110.968,16	98.629,74	88.688,32	2.664,85	39.062,40	46.961,07	26.813,90	20.147,16	68.541,15	9.941,42
1969	269.984,68	131.623,67	18.270,07	149.893,74	138.361,01	120.090,94	105.733,48	95.645,70	2.607,59	42.154,97	50.883,14	28.724,60	22.158,54	73.487,16	10.087,78
1970	300.559,61	147.584,83	20.130,71	167.715,54	152.974,78	132.844,07	117.485,48	106.448,78	2.835,62	46.675,13	56.938,03	31.457,39	25.480,65	80.968,14	11.036,69

	y	cc	cf	c	VAB	vn	v	w	wsect 1°	wsect 2°	wsect 3°	wsect 3° priv	we	wp	veu
1971	323.156,84	156.031,33	22.572,49	178.603,83	167.125,50	144.553,01	128.751,83	116.353,94	2.976,54	49.549,07	63.828,33	34.594,69	29.233,64	87.120,30	12.397,89
1972	347.617,86	167.974,69	24.988,14	192.962,83	179.643,17	154.655,03	139.545,94	127.102,55	2.834,55	52.481,74	71.786,26	39.117,11	32.669,15	94.433,39	12.443,40
1973	393.058,84	192.794,19	27.752,61	220.546,79	200.264,66	172.512,05	150.407,36	136.821,36	2.790,44	57.048,12	76.982,79	41.238,19	35.744,61	101.076,75	13.586,00
1974	480.402,78	243.518,77	33.092,26	276.611,03	236.884,02	203.791,75	176.181,16	158.357,83	3.268,06	66.991,82	88.097,94	46.917,01	41.180,93	117.176,89	17.823,34
1975	540.104,97	264.018,76	38.452,58	302.471,34	276.086,21	237.633,63	209.657,94	189.717,59	3.904,90	79.420,84	106.391,85	56.128,15	50.263,70	139.453,89	19.940,35
1976	614.593,31	302.741,84	44.878,65	347.620,49	311.851,47	266.972,82	247.572,39	224.857,21	4.577,23	92.841,60	127.438,39	67.542,56	59.895,83	164.961,38	22.715,17
1977	664.283,52	327.344,06	51.138,14	378.482,19	336.939,47	285.801,33	275.107,68	252.440,44	4.921,46	97.221,76	150.297,22	77.788,02	72.509,20	179.931,24	22.667,24
1978	732.971,38	359.535,00	58.424,56	417.959,57	373.436,38	315.011,81	305.661,00	280.931,64	5.001,06	104.746,33	171.184,24	87.022,29	84.161,95	196.769,69	24.729,37
1979	840.087,39	419.649,28	63.712,23	483.361,51	420.438,10	356.725,88	334.969,92	308.598,38	5.013,97	112.254,88	191.329,53	96.032,27	95.297,26	213.301,12	26.371,54
1980	952.653,94	477.614,00	72.428,68	550.042,68	475.039,94	402.611,26	376.600,86	346.636,00	5.128,00	123.950,00	217.558,00	107.373,00	110.185,00	236.451,00	29.964,86
1981	1.040.179,55	522.854,00	80.631,93	603.485,93	517.325,55	436.693,62	410.606,78	377.462,00	5.790,00	134.151,00	237.521,00	117.133,00	120.388,00	257.074,00	33.144,78
1982	1.155.604,27	585.723,00	89.196,06	674.919,06	569.881,27	480.685,21	436.876,84	399.523,00	5.930,00	139.207,00	254.386,00	123.605,00	130.781,00	268.742,00	37.353,84
1983	1.295.415,80	660.798,00	100.046,66	760.844,66	634.617,80	534.571,14	472.539,38	431.717,00	6.251,00	148.049,00	277.417,00	135.874,00	141.543,00	290.174,00	40.822,38
1984	1.445.656,34	736.933,00	107.474,65	844.407,65	708.723,34	601.248,69	521.535,16	476.952,00	6.715,00	163.442,00	306.795,00	153.289,00	153.506,00	323.446,00	44.583,16
1985	1.563.204,01	799.594,00	117.037,50	916.631,50	763.610,01	646.572,51	567.513,10	521.023,00	6.945,00	181.137,00	332.941,00	169.378,00	163.563,00	357.460,00	46.490,10
1986	1.676.271,85	835.968,00	125.792,71	961.760,71	840.303,85	714.511,13	617.129,15	566.670,00	7.465,00	194.352,00	364.853,00	187.381,00	177.472,00	389.198,00	50.459,15
1987	1.810.198,89	905.807,00	136.046,26	1.041.853,26	904.391,89	768.345,63	668.242,38	613.221,00	7.979,00	210.925,00	394.317,00	209.280,00	185.037,00	428.184,00	55.021,38
1988	1.990.603,36	1.002.557,00	151.461,36	1.154.018,36	988.046,36	836.585,00	729.425,21	670.107,00	8.180,00	232.565,00	429.362,00	231.493,00	197.869,00	472.238,00	59.318,21
1989	2.218.567,02	1.122.374,00	170.741,82	1.293.115,82	1.096.193,02	925.451,20	819.965,60	751.237,00	8.951,00	258.838,00	483.448,00	262.835,00	220.613,00	530.624,00	68.728,60
1990	2.417.592,72	1.221.505,00	190.089,21	1.411.594,21	1.196.087,72	1.005.998,51	913.942,46	841.973,00	9.526,00	282.649,00	549.798,00	294.396,00	255.402,00	586.571,00	71.969,46
1991	2.454.656,39	1.199.372,00	202.530,63	1.401.902,63	1.255.284,39	1.052.753,76	956.665,86	887.085,00	9.534,00	290.610,00	586.941,00	312.734,00	274.207,00	612.878,00	69.580,86
1992	2.403.357,84	1.134.255,00	201.269,49	1.335.524,49	1.269.102,84	1.067.833,35	944.402,26	874.221,00	9.094,00	274.152,00	590.975,00	311.787,00	279.188,00	595.033,00	70.181,26
1993	2.475.885,73	1.199.116,00	205.801,06	1.404.917,06	1.276.769,73	1.070.968,67	922.069,10	851.603,00	8.543,00	254.573,00	588.487,00	311.100,00	277.387,00	574.216,00	70.466,10
1994	2.661.667,43	1.305.921,00	205.877,02	1.511.798,02	1.355.746,43	1.149.869,41	963.907,29	887.510,00	8.974,00	269.587,00	608.949,00	328.075,00	280.874,00	606.636,00	76.397,29
1995	2.906.461,47	1.438.178,13	211.264,53	1.649.442,66	1.468.283,34	1.257.018,81	1.013.812,27	928.720,37	9.094,44	288.333,36	631.292,58	345.664,56	285.628,02	643.092,35	85.091,90
1996	2.951.795,64	1.442.430,05	212.927,80	1.655.357,85	1.509.365,60	1.296.437,79	1.070.369,36	984.908,81	9.347,11	305.359,46	670.202,23	370.184,80	300.017,43	684.891,37	85.460,55
1997	3.103.977,84	1.533.715,65	220.191,19	1.753.906,84	1.570.262,19	1.350.071,01	1.103.024,91	1.014.365,09	9.364,67	313.974,69	691.025,73	385.483,63	305.542,10	708.822,99	88.659,83
1998	3.248.661,79	1.618.175,60	228.597,92	1.846.773,52	1.630.486,19	1.401.888,27	1.146.211,00	1.056.671,64	9.394,92	328.015,14	719.261,59	410.907,23	308.354,36	748.317,28	89.539,36
1999	3.424.942,42	1.720.401,77	238.757,39	1.959.159,16	1.704.540,65	1.465.783,26	1.186.210,08	1.096.320,71	9.329,55	333.798,04	753.193,12	434.703,32	318.489,81	777.830,90	89.889,37
2000	3.743.357,47	1.929.457,10	252.054,47	2.181.511,57	1.813.900,37	1.561.845,90	1.294.201,10	1.200.118,31	10.077,83	357.583,05	832.457,43	492.106,87	340.350,55	859.767,76	94.082,79

	k	pv	Δc	C	c'	k'	v'	q/m	cft	kft	tk	ti	tc	ta	pv'	g'	g'(max)
1850	614,18	102,48	32,99	1.116,02	93,45%	48,31%	51,69%	70,65%	202,59	419,37	32,19%	7,85%	5,37%	2,96%	32,28%	16,69%	141,55%
1851	633,86	113,31	40,42	1.108,08	97,37%	49,33%	50,67%	71,97%	214,06	433,90	35,67%	9,30%	6,38%	3,65%	35,28%	17,88%	138,94%
1852	644,58	116,89	39,94	1.136,63	97,25%	49,30%	50,70%	71,63%	216,76	439,65	34,17%	9,00%	6,20%	3,51%	35,77%	18,13%	139,61%
1853	679,22	125,00	44,77	1.193,48	99,28%	49,82%	50,18%	72,64%	229,24	460,14	35,82%	9,61%	6,59%	3,75%	36,68%	18,40%	137,66%
1854	735,87	165,71	49,53	1.380,80	103,03%	50,75%	49,25%	70,70%	249,27	491,21	29,89%	9,38%	6,73%	3,59%	45,72%	22,52%	141,43%
1855	865,48	150,30	71,72	1.693,26	95,38%	48,82%	51,18%	71,22%	276,79	566,99	47,72%	12,09%	8,29%	4,24%	33,93%	17,37%	140,42%
1856	966,63	190,85	82,04	1.881,03	101,09%	50,27%	49,73%	72,36%	317,82	632,20	42,99%	12,22%	8,49%	4,36%	39,70%	19,74%	138,19%
1857	1.033,85	186,52	80,74	2.090,98	100,30%	50,07%	49,93%	73,67%	334,27	667,55	43,29%	11,49%	7,81%	3,86%	36,14%	18,04%	133,73%
1858	918,63	179,57	67,76	1.831,47	96,07%	49,00%	51,00%	69,45%	284,22	580,06	37,74%	10,46%	7,38%	3,70%	38,33%	19,55%	143,98%
1859	904,42	169,57	65,26	1.814,68	92,83%	48,14%	51,86%	68,18%	269,65	560,13	38,49%	10,22%	7,22%	3,60%	36,15%	18,75%	146,68%
1860	958,13	170,34	72,55	1.920,95	91,69%	47,83%	52,17%	68,39%	280,52	586,46	42,59%	10,83%	7,57%	3,78%	34,08%	17,78%	146,23%
1861	1.019,58	178,55	81,34	1.983,18	94,84%	48,67%	51,33%	70,71%	301,04	618,47	45,56%	11,59%	7,98%	4,10%	34,12%	17,51%	141,42%
1862	998,77	178,16	85,77	2.120,71	94,23%	48,51%	51,49%	69,98%	297,68	613,60	48,14%	12,39%	8,59%	4,04%	34,65%	17,84%	142,90%
1863	1.055,92	185,03	87,98	2.165,49	93,28%	48,26%	51,74%	69,68%	305,24	632,47	47,55%	12,03%	8,33%	4,06%	33,87%	17,52%	143,51%
1864	1.061,69	172,66	105,92	2.119,99	91,63%	47,82%	52,18%	69,86%	298,12	623,48	61,35%	14,58%	9,98%	5,00%	31,16%	16,26%	143,15%
1865	1.056,06	169,85	89,94	2.112,07	91,14%	47,68%	52,32%	69,71%	292,73	613,93	52,95%	12,45%	8,52%	4,26%	30,74%	16,08%	143,46%
1866	1.030,14	192,75	87,84	2.188,48	94,58%	48,61%	51,39%	69,34%	291,86	600,44	45,57%	12,16%	8,53%	4,01%	36,41%	18,71%	144,22%
1867	1.035,97	250,54	72,65	2.245,64	101,88%	50,47%	49,53%	68,46%	303,30	601,00	29,00%	9,51%	7,01%	3,24%	48,82%	24,18%	146,08%
1868	1.019,55	246,82	55,28	2.236,80	109,13%	52,18%	47,82%	72,45%	318,39	610,14	22,40%	7,53%	5,42%	2,47%	50,63%	24,21%	138,02%
1869	1.072,97	280,30	80,19	2.263,98	111,34%	52,68%	47,32%	71,74%	329,91	626,21	28,61%	10,18%	7,47%	3,54%	55,21%	26,12%	139,40%
1870	1.090,67	315,93	88,44	2.338,08	108,35%	52,00%	48,00%	67,57%	319,95	615,26	27,99%	10,54%	8,11%	3,78%	60,35%	28,97%	148,00%
1871	1.163,16	326,78	84,46	2.488,38	111,08%	52,63%	47,37%	69,73%	340,39	646,82	25,84%	9,62%	7,26%	3,39%	59,30%	28,09%	143,41%
1872	1.355,25	369,40	142,95	2.764,96	113,76%	53,22%	46,78%	71,88%	395,69	743,51	38,70%	14,25%	10,55%	5,17%	58,27%	27,26%	139,12%
1873	1.586,15	372,09	213,17	3.305,01	109,36%	52,23%	47,77%	73,34%	451,28	863,95	57,29%	18,87%	13,44%	6,45%	49,11%	23,46%	136,35%
1874	1.766,57	347,09	231,64	3.812,73	106,25%	51,51%	48,49%	75,61%	488,76	948,79	66,74%	19,25%	13,11%	6,08%	40,52%	19,65%	132,26%
1875	1.743,58	319,11	228,75	3.765,02	102,54%	50,63%	49,37%	74,81%	473,36	935,00	71,69%	19,39%	13,12%	6,08%	37,07%	18,30%	133,68%
1876	1.803,51	338,73	214,99	4.471,97	101,13%	50,28%	49,72%	73,40%	472,98	940,69	63,47%	17,40%	11,92%	4,81%	37,78%	18,78%	136,24%
1877	1.849,86	300,10	211,51	4.691,10	104,64%	51,13%	48,87%	78,56%	492,61	963,38	70,48%	17,57%	11,43%	4,51%	33,20%	16,22%	127,29%
1878	1.630,66	294,07	183,75	4.412,41	97,16%	49,28%	50,72%	71,67%	422,38	857,12	62,48%	16,39%	11,27%	4,16%	35,56%	18,03%	139,52%
1879	1.554,88	320,56	143,35	4.306,82	101,11%	50,28%	49,72%	71,47%	404,53	804,63	44,72%	13,11%	9,22%	3,33%	41,46%	20,62%	139,91%
1880	1.625,36	352,48	161,45	4.669,52	108,18%	51,96%	48,04%	74,53%	433,80	834,80	45,80%	14,25%	9,93%	3,46%	45,15%	21,69%	134,17%

	k	p _v	Δc	C	c'	k'	v'	c/m	cft	kft	tk	ti	tc	ta	p _{v'}	g'	g'(max)
1881	1.747,98	385,87	159,37	4.760,44	117,59%	54,04%	45,96%	79,43%	478,45	885,33	41,30%	13,40%	9,12%	3,35%	48,03%	22,08%	125,89%
1882	1.763,61	384,86	153,99	4.916,30	116,30%	53,77%	46,23%	79,01%	483,07	898,43	40,01%	12,83%	8,73%	3,13%	47,20%	21,82%	126,57%
1883	1.799,32	415,35	167,00	5.049,18	115,75%	53,65%	46,35%	77,27%	486,57	906,92	40,21%	13,37%	9,28%	3,31%	49,80%	23,08%	129,42%
1884	1.797,38	359,94	182,85	4.959,78	108,96%	52,14%	47,86%	76,81%	475,33	911,59	50,80%	14,99%	10,17%	3,69%	41,85%	20,03%	130,18%
1885	1.828,50	353,79	173,43	4.998,52	112,94%	53,04%	46,96%	79,99%	487,56	919,25	49,02%	14,30%	9,48%	3,47%	41,20%	19,35%	125,02%
1886	1.722,44	304,36	171,92	4.860,03	108,09%	51,94%	48,06%	79,03%	451,42	869,05	56,49%	15,19%	9,98%	3,54%	36,77%	17,67%	126,53%
1887	1.738,22	264,39	133,42	4.906,10	108,99%	52,15%	47,85%	82,70%	457,27	876,82	50,46%	12,17%	7,68%	2,72%	31,79%	15,21%	120,92%
1888	1.805,67	308,99	160,37	5.014,91	114,14%	53,30%	46,70%	83,53%	479,03	898,72	51,90%	13,92%	8,88%	3,20%	36,64%	17,11%	119,72%
1889	1.935,60	346,77	177,29	5.379,09	122,05%	54,96%	45,04%	87,31%	531,29	966,60	51,13%	14,55%	9,16%	3,30%	39,78%	17,92%	114,53%
1890	2.034,46	351,00	193,16	5.512,10	123,71%	55,30%	44,70%	89,26%	558,07	1.009,20	55,03%	15,32%	9,49%	3,50%	38,60%	17,25%	112,04%
1891	2.137,89	370,81	153,26	5.588,38	120,88%	54,73%	45,27%	87,40%	569,83	1.041,24	41,33%	11,45%	7,17%	2,74%	38,31%	17,34%	114,42%
1892	2.199,18	385,99	164,57	5.606,70	125,19%	55,59%	44,41%	89,73%	596,11	1.072,27	42,64%	12,08%	7,48%	2,94%	39,52%	17,55%	111,45%
1893	2.199,11	356,77	142,94	5.528,58	121,12%	54,78%	45,22%	89,14%	584,55	1.067,18	40,07%	10,58%	6,50%	2,59%	35,87%	16,22%	112,18%
1894	2.248,22	341,61	151,40	5.742,02	124,10%	55,38%	44,62%	92,57%	600,19	1.083,84	44,32%	11,26%	6,73%	2,64%	34,05%	15,19%	108,02%
1895	2.309,82	381,64	198,17	5.830,97	123,35%	55,23%	44,77%	90,10%	607,80	1.100,54	51,93%	14,00%	8,58%	3,40%	36,90%	16,52%	110,99%
1896	2.541,58	408,60	223,27	6.230,81	137,10%	57,82%	42,18%	99,26%	685,24	1.185,05	54,64%	15,08%	8,78%	3,58%	38,12%	16,08%	100,74%
1897	2.734,21	489,26	286,26	6.854,69	144,69%	59,13%	40,87%	100,63%	744,14	1.258,44	58,51%	17,82%	10,47%	4,18%	43,78%	17,89%	99,37%
1898	2.968,12	537,79	324,67	7.395,76	148,44%	59,75%	40,25%	102,36%	805,72	1.348,52	60,37%	18,74%	10,94%	4,39%	45,01%	18,12%	97,69%
1899	3.206,57	586,74	369,64	7.783,46	146,08%	59,36%	40,64%	100,72%	853,28	1.437,42	63,00%	19,56%	11,53%	4,75%	45,03%	18,30%	99,28%
1900	3.431,86	551,22	352,34	8.305,02	150,78%	60,12%	39,88%	107,48%	922,60	1.534,49	63,92%	18,35%	10,27%	4,24%	40,28%	16,06%	93,04%
1901	3.424,20	510,53	305,94	8.444,73	147,29%	59,56%	40,44%	107,61%	907,52	1.523,68	59,93%	16,14%	8,93%	3,62%	36,87%	14,91%	92,93%
1902	3.468,55	505,77	278,25	8.478,33	149,86%	59,98%	40,02%	109,84%	929,38	1.549,53	55,02%	14,69%	8,02%	3,28%	36,43%	14,58%	91,04%
1903	3.588,55	614,63	329,02	9.109,25	151,65%	60,26%	39,74%	105,97%	958,99	1.591,37	53,53%	16,12%	9,17%	3,61%	43,10%	17,13%	94,36%
1904	3.754,84	606,29	358,28	9.198,66	153,83%	60,60%	39,40%	109,11%	999,08	1.648,54	59,09%	17,18%	9,54%	3,89%	40,99%	16,15%	91,65%
1905	3.833,59	623,20	375,90	9.627,63	151,81%	60,29%	39,71%	107,72%	1.018,77	1.689,83	60,32%	17,52%	9,81%	3,90%	40,94%	16,26%	92,83%
1906	4.227,44	777,46	445,42	10.251,14	157,52%	61,17%	38,83%	106,90%	1.121,77	1.833,90	57,29%	18,41%	10,54%	4,35%	47,36%	18,39%	93,55%
1907	4.572,51	888,42	459,79	10.733,05	155,96%	60,93%	39,07%	104,16%	1.194,92	1.961,08	51,75%	17,19%	10,06%	4,28%	49,73%	19,43%	96,01%
1908	4.554,85	826,69	380,29	11.067,39	149,20%	59,87%	40,13%	102,73%	1.177,81	1.967,23	46,00%	14,33%	8,35%	3,44%	45,23%	18,15%	97,34%
1909	4.503,80	845,66	316,31	11.470,69	150,06%	60,01%	39,99%	102,11%	1.172,78	1.954,35	37,40%	11,95%	7,02%	2,76%	46,95%	18,78%	97,93%
1910	4.977,32	866,65	399,86	11.878,59	149,84%	59,97%	40,03%	104,42%	1.276,99	2.129,22	46,14%	13,99%	8,03%	3,37%	43,50%	17,41%	95,77%

	k	p _v	Δc	C	c'	k'	v'	c/m	cft	kft	tk	ti	tc	ta	p _v '	g'	g'(max)
1911	5.142,71	836,38	471,94	12.141,76	149,19%	59,87%	40,13%	106,16%	1.303,03	2.176,45	56,43%	16,27%	9,18%	3,89%	40,53%	16,26%	94,19%
1912	5.463,96	953,86	471,37	12.602,31	153,97%	60,62%	39,38%	106,67%	1.393,11	2.297,91	49,42%	15,18%	8,63%	3,74%	44,34%	17,46%	93,74%
1913	5.828,77	1.128,06	591,52	13.373,92	156,18%	60,97%	39,03%	104,41%	1.455,40	2.387,26	52,44%	17,38%	10,15%	4,42%	49,58%	19,35%	95,77%
1914	5.967,74	1.043,25	547,58	14.303,71	152,38%	60,38%	39,62%	105,73%	1.473,88	2.441,10	52,49%	16,07%	9,18%	3,83%	44,12%	17,48%	94,58%
1915	7.199,34	1.400,78	550,51	16.969,45	183,38%	64,71%	35,29%	118,20%	1.892,61	2.924,71	39,30%	13,97%	7,65%	3,24%	55,14%	19,46%	84,60%
1916	9.284,67	1.959,27	744,86	20.655,50	208,55%	67,59%	32,41%	126,31%	2.504,48	3.705,39	38,02%	14,99%	8,02%	3,61%	65,11%	21,10%	79,17%
1917	11.085,16	2.068,32	852,67	25.893,50	198,87%	66,54%	33,46%	127,67%	2.947,48	4.429,63	41,23%	14,76%	7,69%	3,29%	55,76%	18,66%	78,33%
1918	14.441,73	2.487,23	963,68	37.917,85	179,97%	64,28%	35,72%	121,42%	3.716,19	5.781,13	38,75%	12,60%	6,67%	2,54%	48,22%	17,22%	82,36%
1919	16.513,19	2.998,94	1.321,06	46.667,84	156,59%	61,03%	38,97%	106,82%	3.939,24	6.454,83	44,05%	14,00%	8,00%	2,83%	46,60%	18,16%	93,62%
1920	19.678,09	2.703,01	1.707,63	51.641,20	155,40%	60,85%	39,15%	115,04%	4.527,90	7.441,64	63,18%	16,41%	8,68%	3,31%	35,08%	13,74%	86,93%
1921	14.309,63	1.438,82	1.016,86	46.407,07	122,38%	55,03%	44,97%	100,02%	3.178,03	5.774,83	70,67%	12,91%	7,11%	2,19%	22,36%	10,05%	99,98%
1922	11.971,07	1.602,62	754,29	34.234,54	124,78%	55,51%	44,49%	95,92%	2.634,41	4.745,59	47,07%	10,89%	6,30%	2,20%	30,09%	13,39%	104,25%
1923	11.765,35	1.494,00	1.094,13	34.013,90	131,61%	56,82%	43,18%	101,70%	2.584,34	4.548,00	73,24%	16,64%	9,30%	3,22%	29,41%	12,70%	98,33%
1924	12.231,58	1.739,61	1.181,44	37.139,35	142,59%	58,78%	41,22%	106,01%	2.779,06	4.728,02	67,91%	17,42%	9,66%	3,18%	34,50%	14,22%	94,33%
1925	12.444,65	1.740,41	1.254,52	38.363,27	139,94%	58,32%	41,68%	104,78%	2.790,07	4.783,86	72,08%	18,11%	10,08%	3,27%	33,56%	13,99%	95,44%
1926	12.953,37	1.759,40	1.151,96	39.031,82	143,51%	58,93%	41,07%	107,84%	2.859,89	4.852,69	65,47%	16,27%	8,89%	2,95%	33,08%	13,58%	92,73%
1927	13.178,37	1.696,06	1.227,78	39.302,81	143,03%	58,85%	41,15%	108,95%	2.869,61	4.875,91	72,39%	17,25%	9,32%	3,12%	31,28%	12,87%	91,78%
1928	13.633,82	1.797,83	1.349,10	39.912,03	144,19%	59,05%	40,95%	109,07%	2.910,21	4.928,59	75,04%	18,28%	9,90%	3,38%	32,20%	13,19%	91,69%
1929	14.435,17	1.841,34	1.418,75	40.893,43	143,98%	59,01%	40,99%	109,81%	2.992,88	5.071,56	77,05%	18,29%	9,83%	3,47%	31,12%	12,76%	91,07%
1930	14.421,29	1.696,78	1.637,74	41.669,41	136,56%	57,73%	42,27%	106,82%	2.870,82	4.973,13	96,52%	21,02%	11,36%	3,93%	27,83%	11,77%	93,61%
1931	13.435,42	1.353,57	1.308,70	42.555,19	127,33%	56,01%	43,99%	103,60%	2.629,01	4.693,76	96,68%	18,02%	9,74%	3,08%	22,90%	10,07%	96,52%
1932	12.814,99	1.080,88	1.029,82	42.402,71	125,85%	55,72%	44,28%	105,71%	2.537,12	4.553,17	95,28%	15,25%	8,04%	2,43%	19,05%	8,43%	94,60%
1933	12.739,32	1.337,16	992,39	40.777,86	126,75%	55,90%	44,10%	102,38%	2.541,50	4.546,68	74,22%	14,27%	7,79%	2,43%	23,80%	10,50%	97,68%
1934	14.243,53	1.526,91	1.432,40	41.477,25	136,35%	57,69%	42,31%	108,79%	2.794,08	4.843,29	93,81%	18,96%	10,06%	3,45%	25,34%	10,72%	91,92%
1935	15.126,83	1.830,77	1.855,85	42.595,16	138,73%	58,11%	41,89%	107,63%	2.924,89	5.033,21	101,37%	22,72%	12,27%	4,36%	28,89%	12,10%	92,91%
1936	16.038,94	2.128,47	1.942,96	43.333,60	142,76%	58,81%	41,19%	107,97%	3.083,99	5.244,28	91,28%	22,24%	12,11%	4,48%	32,22%	13,27%	92,62%
1937	18.235,13	2.400,63	2.177,16	48.864,26	156,74%	61,05%	38,95%	117,15%	3.583,65	5.870,00	90,69%	22,91%	11,94%	4,46%	33,80%	13,16%	85,36%
1938	18.930,50	2.404,85	2.416,40	51.450,71	150,33%	60,05%	39,95%	114,06%	3.591,41	5.980,41	100,48%	24,24%	12,76%	4,70%	31,80%	12,70%	87,67%
1939	21.194,06	2.748,21	2.757,13	53.516,51	158,30%	61,29%	38,71%	118,58%	3.986,78	6.505,23	100,32%	25,17%	13,01%	5,15%	33,49%	12,97%	84,33%
1940	23.590,51	2.520,10	2.194,11	65.497,77	165,29%	62,31%	37,69%	128,79%	4.641,99	7.450,30	87,06%	19,23%	9,30%	3,35%	28,34%	10,68%	77,64%

	k	ρv	Δc	C	c'	k'	v'	c/m	cft	kft	tk	ti	tc	ta	ρv'	g'	g'(max)
1941	25.373,42	2.947,33	2.019,33	72.219,48	159,10%	61,40%	38,60%	122,29%	4.942,99	8.049,84	68,51%	15,85%	7,96%	2,80%	30,10%	11,62%	81,77%
1942	28.430,66	2.968,05	2.947,41	78.838,15	159,30%	61,44%	38,56%	125,37%	5.438,28	8.852,09	99,30%	21,16%	10,37%	3,74%	27,07%	10,44%	79,77%
1943	30.699,66	3.229,80	3.547,99	84.674,02	159,87%	61,52%	38,48%	125,54%	5.804,38	9.435,10	109,85%	23,59%	11,56%	4,19%	27,34%	10,52%	79,65%
1944	32.475,32	3.311,88	3.874,75	87.741,08	163,51%	62,05%	37,95%	128,88%	6.171,63	9.946,09	117,00%	24,78%	11,93%	4,42%	26,87%	10,20%	77,59%
1945	34.235,25	2.912,69	3.865,12	91.446,53	159,00%	61,39%	38,61%	130,29%	6.352,41	10.347,53	132,70%	23,96%	11,29%	4,23%	22,04%	8,51%	76,75%
1946	38.786,68	3.662,58	5.217,73	95.553,51	163,86%	62,10%	37,90%	131,18%	7.203,30	11.599,17	142,46%	28,42%	13,45%	5,46%	24,92%	9,44%	76,23%
1947	43.367,99	4.105,68	6.510,77	102.479,35	161,81%	61,80%	38,20%	129,67%	7.930,46	12.831,60	158,58%	31,50%	15,01%	6,35%	24,79%	9,47%	77,12%
1948	48.048,97	4.193,68	5.952,30	112.145,37	162,15%	61,85%	38,15%	131,96%	8.732,87	14.118,43	141,94%	26,43%	12,39%	5,31%	22,88%	8,73%	75,78%
1949	51.150,96	3.869,25	5.910,59	117.994,78	161,23%	61,72%	38,28%	134,62%	9.273,53	15.025,43	152,76%	25,20%	11,56%	5,01%	19,76%	7,56%	74,28%
1950	54.668,14	5.390,53	5.958,83	125.140,36	166,72%	62,51%	37,49%	132,01%	10.033,07	16.050,88	110,54%	23,02%	10,90%	4,76%	26,30%	9,86%	75,75%
1951	68.184,38	7.643,44	9.305,98	159.685,08	179,10%	64,17%	35,83%	136,42%	12.726,42	19.832,24	121,75%	29,01%	13,65%	5,83%	31,29%	11,21%	73,30%
1952	77.389,21	6.518,05	9.931,59	184.609,49	167,99%	62,69%	37,31%	137,05%	14.220,99	22.686,37	152,37%	28,06%	12,83%	5,38%	22,57%	8,42%	72,96%
1953	78.085,77	5.674,95	9.220,56	189.664,90	162,58%	61,92%	38,08%	136,53%	14.207,97	22.946,85	162,48%	26,04%	11,81%	4,86%	19,08%	7,27%	73,24%
1954	81.980,11	6.451,21	10.685,08	193.323,03	161,61%	61,77%	38,23%	134,02%	14.760,05	23.893,36	165,63%	28,28%	13,03%	5,53%	20,59%	7,87%	74,62%
1955	89.261,59	5.999,72	12.055,54	210.139,92	159,65%	61,49%	38,51%	135,93%	15.848,25	25.775,18	200,93%	29,86%	13,51%	5,74%	17,45%	6,72%	73,57%
1956	96.699,80	7.209,77	12.897,54	230.764,97	161,86%	61,81%	38,19%	135,42%	17.005,26	27.511,15	178,89%	29,22%	13,34%	5,59%	19,52%	7,46%	73,84%
1957	103.579,77	7.386,27	13.670,90	250.495,32	160,43%	61,60%	38,40%	135,30%	18.122,43	29.418,68	185,09%	28,99%	13,20%	5,46%	18,57%	7,13%	73,91%
1958	106.666,40	7.268,98	14.137,09	262.884,92	155,54%	60,87%	39,13%	132,47%	18.307,71	30.078,51	194,49%	28,84%	13,25%	5,38%	17,41%	6,81%	75,49%
1959	112.030,66	8.499,06	15.199,24	274.715,81	159,63%	61,48%	38,52%	133,36%	19.175,51	31.188,14	178,83%	29,43%	13,57%	5,53%	19,70%	7,59%	74,98%
1960	123.207,61	8.244,17	18.661,52	303.541,28	157,53%	61,17%	38,83%	134,38%	20.407,40	33.361,69	226,36%	33,27%	15,15%	6,15%	17,23%	6,69%	74,42%
1961	134.011,48	8.776,43	19.903,32	328.809,69	154,13%	60,65%	39,35%	132,14%	21.828,43	35.990,91	226,78%	32,36%	14,85%	6,05%	16,64%	6,55%	75,68%
1962	146.053,59	7.831,86	21.559,82	359.967,20	148,19%	59,71%	40,29%	130,79%	23.288,90	39.004,30	275,28%	32,33%	14,76%	5,99%	13,31%	5,36%	76,46%
1963	158.247,27	7.402,82	23.113,07	390.420,20	147,73%	59,63%	40,37%	132,39%	25.048,91	42.005,06	312,22%	32,42%	14,61%	5,92%	11,59%	4,68%	75,54%
1964	175.554,44	9.660,92	27.863,53	431.586,18	148,38%	59,74%	40,26%	130,54%	27.440,26	45.933,35	288,41%	34,68%	15,87%	6,46%	13,67%	5,50%	76,61%
1965	194.232,66	10.908,96	31.334,25	481.986,49	148,49%	59,76%	40,24%	130,31%	30.162,69	50.475,01	287,23%	35,18%	16,13%	6,50%	13,96%	5,62%	76,74%
1966	210.112,87	10.306,14	32.617,05	532.168,15	145,47%	59,26%	40,74%	129,84%	32.326,25	54.548,08	316,48%	34,01%	15,52%	6,13%	12,04%	4,91%	77,02%
1967	223.642,87	11.635,85	34.118,00	576.572,94	141,53%	58,60%	41,40%	125,73%	34.383,44	58.677,22	293,21%	32,73%	15,26%	5,92%	12,57%	5,20%	79,53%
1968	238.143,93	12.338,42	34.921,60	611.243,47	141,45%	58,58%	41,42%	125,72%	36.252,81	61.881,79	283,03%	31,47%	14,66%	5,71%	12,51%	5,18%	79,54%
1969	255.627,22	14.357,46	38.311,37	650.825,02	141,77%	58,64%	41,36%	124,82%	38.222,56	65.184,35	266,84%	31,90%	14,99%	5,89%	13,58%	5,62%	80,12%
1970	285.201,01	15.358,59	44.858,03	715.663,50	142,75%	58,81%	41,19%	126,25%	41.952,24	71.339,97	292,07%	33,77%	15,73%	6,27%	13,07%	5,39%	79,21%

	k	pv	Δc	C	c'	k'	v'	c/m	cft	kft	tk	ti	tc	ta	pv'	g'	g'(max)
1971	307.355,66	15.801,18	43.155,46	798.050,56	138,72%	58,11%	41,89%	123,56%	44.785,58	77.070,58	273,12%	29,85%	14,04%	5,41%	12,27%	5,14%	80,94%
1972	332.508,77	15.109,09	45.744,81	881.699,59	138,28%	58,03%	41,97%	124,77%	48.216,67	83.085,77	302,76%	29,58%	13,76%	5,19%	10,83%	4,54%	80,15%
1973	370.954,15	22.104,69	48.406,70	979.961,21	146,63%	59,45%	40,55%	127,84%	54.482,54	91.638,27	218,99%	28,06%	13,05%	4,94%	14,70%	5,96%	78,22%
1974	452.792,20	27.610,59	63.346,98	1.142.515,64	157,00%	61,09%	38,91%	135,73%	67.494,37	110.483,39	229,43%	31,08%	13,99%	5,54%	15,67%	6,10%	73,67%
1975	512.129,28	27.975,69	73.537,06	1.323.895,06	144,27%	59,06%	40,94%	127,28%	72.388,72	122.564,94	262,86%	30,95%	14,36%	5,55%	13,34%	5,46%	78,56%
1976	595.192,87	19.400,44	77.978,02	1.552.194,97	140,41%	58,40%	41,60%	130,21%	82.776,43	141.729,10	401,94%	29,21%	13,10%	5,02%	7,84%	3,26%	76,80%
1977	653.589,88	10.693,65	73.841,34	1.785.240,89	137,58%	57,91%	42,09%	132,43%	90.321,14	155.972,95	690,52%	25,84%	11,30%	4,14%	3,89%	1,64%	75,51%
1978	723.620,57	9.350,81	72.171,41	2.032.738,63	136,74%	57,76%	42,24%	132,68%	99.209,18	171.762,56	771,82%	22,91%	9,97%	3,55%	3,06%	1,29%	75,37%
1979	818.331,43	21.755,96	91.881,56	2.266.242,37	144,30%	59,07%	40,93%	135,50%	113.291,83	191.803,17	422,33%	25,76%	11,23%	4,05%	6,49%	2,66%	73,80%
1980	926.643,54	26.010,40	110.622,49	2.610.095,42	146,05%	59,36%	40,64%	136,62%	127.315,85	214.485,92	425,30%	27,48%	11,94%	4,24%	6,91%	2,81%	73,20%
1981	1.014.092,71	26.086,84	104.350,84	2.934.183,03	146,97%	59,51%	40,49%	138,19%	139.993,95	235.244,67	400,01%	23,90%	10,29%	3,56%	6,35%	2,57%	72,36%
1982	1.111.795,90	43.808,37	109.977,84	3.230.649,32	154,49%	60,71%	39,29%	140,41%	157.375,15	259.244,49	251,04%	22,88%	9,89%	3,40%	10,03%	3,94%	71,22%
1983	1.233.384,04	62.031,76	120.009,37	3.602.397,68	161,01%	61,69%	38,31%	142,33%	177.912,93	288.409,69	193,46%	22,45%	9,73%	3,33%	13,13%	5,03%	70,26%
1984	1.365.942,81	79.713,54	139.427,26	3.884.881,19	161,91%	61,82%	38,18%	140,44%	195.469,26	316.197,78	174,91%	23,19%	10,21%	3,59%	15,28%	5,84%	71,20%
1985	1.484.144,60	79.059,41	164.700,00	4.194.707,45	161,52%	61,76%	38,24%	141,77%	210.015,01	340.041,38	208,32%	25,47%	11,10%	3,93%	13,93%	5,33%	70,54%
1986	1.578.889,86	97.381,98	170.024,00	4.478.209,57	155,84%	60,91%	39,09%	134,60%	219.249,70	359.934,77	174,59%	23,80%	10,77%	3,80%	15,78%	6,17%	74,29%
1987	1.710.095,64	100.103,24	193.077,00	4.817.775,39	155,91%	60,92%	39,08%	135,60%	237.741,20	390.227,88	192,88%	25,13%	11,29%	4,01%	14,98%	5,85%	73,75%
1988	1.883.443,57	107.159,79	221.544,00	5.369.356,66	158,21%	61,27%	38,73%	137,94%	260.483,12	425.127,77	206,74%	26,48%	11,76%	4,13%	14,69%	5,69%	72,49%
1989	2.113.081,41	105.485,61	271.234,00	6.064.039,69	157,70%	61,20%	38,80%	139,73%	287.544,38	469.876,46	257,13%	29,31%	12,84%	4,47%	12,86%	4,99%	71,57%
1990	2.325.536,67	92.056,05	290.146,00	6.802.242,71	154,45%	60,70%	39,30%	140,32%	313.429,89	516.361,36	315,18%	28,84%	12,48%	4,27%	10,07%	3,96%	71,27%
1991	2.358.568,49	96.087,90	259.117,00	7.477.671,90	146,54%	59,44%	40,56%	133,17%	317.064,94	533.431,75	269,67%	24,61%	10,99%	3,47%	10,04%	4,07%	75,09%
1992	2.279.926,75	123.431,09	237.946,00	7.465.328,71	141,41%	58,58%	41,42%	125,07%	317.687,03	542.336,11	192,78%	22,28%	10,44%	3,19%	13,07%	5,41%	79,96%
1993	2.326.986,15	148.899,58	191.973,00	7.597.433,67	152,37%	60,37%	39,63%	131,18%	352.250,79	583.438,51	128,93%	17,93%	8,25%	2,53%	16,15%	6,40%	76,23%
1994	2.475.705,31	185.962,12	214.018,40	7.625.543,61	156,84%	61,07%	38,93%	131,48%	381.902,19	625.399,21	115,09%	18,61%	8,64%	2,81%	19,29%	7,51%	76,06%
1995	2.663.254,93	243.206,54	243.650,29	7.925.566,42	162,70%	61,93%	38,07%	131,22%	409.595,37	661.348,77	100,18%	19,38%	9,15%	3,07%	23,99%	9,13%	76,21%
1996	2.725.727,21	226.068,43	233.730,24	8.088.707,80	154,65%	60,73%	39,27%	127,69%	414.452,35	682.440,98	103,39%	18,03%	8,57%	2,89%	21,12%	8,29%	78,32%
1997	2.856.931,75	247.046,09	233.764,26	8.401.192,57	159,01%	61,39%	38,61%	129,91%	445.214,14	725.207,51	94,62%	17,31%	8,18%	2,78%	22,40%	8,65%	76,98%
1998	2.992.984,52	255.677,27	256.106,91	8.772.543,90	161,12%	61,70%	38,30%	131,73%	461.618,05	748.124,04	100,17%	18,27%	8,56%	2,92%	22,31%	8,54%	75,91%
1999	3.145.369,24	279.573,18	266.865,83	9.095.347,20	165,16%	62,29%	37,71%	133,66%	479.446,14	769.735,90	95,45%	18,21%	8,48%	2,93%	23,57%	8,89%	74,82%
2000	3.475.712,67	267.644,80	296.674,22	9.690.898,54	168,56%	62,76%	37,24%	139,68%	521.100,96	830.248,72	110,85%	19,00%	8,54%	3,06%	20,68%	7,70%	71,59%

	sr	sra-clu	ldep	gr	asp	ase	as	as sect 1°	as sect 2°	as sect 3°	as sect 3° priv	ase/as	au	ft	tas
1850	56,63%	0,73		24,40%	1.075.696	56.701	1.132.397	829.431	99.887	203.079	146.379	5,01%	332.124	1.464.520	77,32%
1851	55,40%	0,72		26,08%	1.072.025	55.335	1.127.361	825.732	103.128	198.501	143.165	4,91%	333.475	1.460.835	77,17%
1852	55,09%	0,71		26,35%	1.074.099	55.977	1.130.076	825.677	103.521	200.878	144.900	4,95%	336.054	1.466.130	77,08%
1853	54,86%	0,71		26,83%	1.085.839	52.842	1.138.680	834.553	105.442	198.685	145.843	4,64%	337.414	1.476.095	77,14%
1854	51,42%	0,66		31,38%	1.102.299	56.525	1.158.824	847.181	108.968	202.675	146.150	4,88%	339.274	1.498.098	77,35%
1855	55,88%	0,72		25,33%	1.135.026	50.213	1.185.239	870.106	114.324	200.809	150.596	4,24%	341.206	1.526.445	77,65%
1856	53,35%	0,69		28,42%	1.132.297	49.276	1.181.573	858.004	120.653	202.916	153.640	4,17%	347.429	1.529.002	77,28%
1857	54,48%	0,71		26,54%	1.145.188	49.909	1.195.097	868.736	120.716	205.645	155.736	4,18%	353.630	1.548.726	77,17%
1858	53,86%	0,70		27,71%	1.169.439	54.551	1.223.990	891.920	118.648	213.422	158.871	4,46%	359.679	1.583.669	77,29%
1859	54,73%	0,71		26,55%	1.194.674	53.938	1.248.612	906.310	127.735	214.567	160.629	4,32%	366.041	1.614.653	77,33%
1860	55,51%	0,72		25,42%	1.208.259	53.680	1.261.940	911.383	134.116	216.441	162.760	4,25%	371.798	1.633.737	77,24%
1861	55,54%	0,72		25,44%	1.218.378	54.597	1.272.975	908.412	141.265	223.298	168.701	4,29%	375.584	1.648.559	77,22%
1862	55,19%	0,72		25,73%	1.194.162	56.954	1.251.115	888.107	138.653	224.355	167.402	4,55%	376.621	1.627.736	76,86%
1863	55,57%	0,72		25,30%	1.228.658	60.058	1.288.716	915.642	142.901	230.173	170.115	4,66%	380.793	1.669.509	77,19%
1864	56,45%	0,73		23,76%	1.249.136	64.264	1.313.400	918.790	152.997	241.613	177.349	4,89%	389.462	1.702.862	77,13%
1865	56,93%	0,74		23,51%	1.267.698	60.449	1.328.147	933.658	159.106	235.383	174.934	4,55%	392.011	1.720.157	77,21%
1866	54,68%	0,71		26,69%	1.259.294	61.318	1.320.612	920.233	161.987	238.392	177.074	4,64%	395.047	1.715.659	76,97%
1867	50,34%	0,65		32,81%	1.268.625	58.837	1.327.462	933.018	157.957	236.486	177.650	4,43%	396.288	1.723.749	77,01%
1868	49,64%	0,65		33,61%	1.216.972	59.018	1.275.990	883.830	155.334	236.826	177.809	4,63%	395.020	1.671.010	76,36%
1869	48,37%	0,63		35,57%	1.252.276	66.086	1.318.361	914.067	159.559	244.734	178.649	5,01%	395.077	1.713.438	76,94%
1870	47,16%	0,61		37,64%	1.307.814	67.746	1.375.560	960.384	166.851	248.325	180.579	4,92%	397.152	1.772.712	77,60%
1871	47,60%	0,61		37,23%	1.330.522	67.260	1.397.781	971.513	173.860	252.408	185.148	4,81%	400.503	1.798.285	77,73%
1872	47,86%	0,62		36,81%	1.356.258	61.057	1.417.315	973.324	192.613	251.378	190.321	4,31%	405.453	1.822.768	77,76%
1873	50,46%	0,65		32,94%	1.368.812	56.678	1.425.490	967.765	205.209	252.516	195.837	3,98%	410.430	1.835.920	77,64%
1874	53,47%	0,69		28,84%	1.392.800	55.219	1.448.019	972.747	217.407	257.865	202.647	3,81%	413.894	1.861.912	77,77%
1875	54,76%	0,71		27,04%	1.388.040	57.043	1.445.083	959.945	219.538	265.600	208.557	3,95%	419.718	1.864.801	77,49%
1876	54,63%	0,70		27,42%	1.425.899	64.705	1.490.605	987.725	226.237	276.643	211.937	4,34%	426.607	1.917.212	77,75%
1877	56,40%	0,73		24,92%	1.421.399	69.084	1.490.483	974.453	230.046	285.984	216.900	4,64%	429.686	1.920.169	77,62%
1878	55,33%	0,72		26,23%	1.390.168	80.030	1.470.198	962.693	208.150	299.356	219.325	5,44%	432.304	1.902.503	77,28%
1879	53,53%	0,69		29,31%	1.420.243	80.760	1.501.003	996.091	204.008	300.904	220.144	5,38%	431.410	1.932.413	77,68%
1880	52,33%	0,67		31,10%	1.431.536	81.003	1.512.540	987.516	218.265	306.758	225.755	5,36%	434.475	1.947.014	77,69%

	sr	sra-clu	lddep	gr	asp	ase	as	as sect 1°	as sect 2°	as sect 3°	as sect 3° priv	ase/as	au	ft	las
1881	51,36%	0,66		32,45%	1.449.900	81.976	1.531.876	980.130	240.954	310.792	228.816	5,35%	442.519	1.974.395	77,59%
1882	51,49%	0,67		32,07%	1.435.645	83.558	1.519.203	962.711	242.174	314.318	230.760	5,50%	443.796	1.962.998	77,39%
1883	50,59%	0,65		33,25%	1.454.100	83.679	1.537.780	985.313	237.830	314.637	230.957	5,44%	446.214	1.983.994	77,51%
1884	53,13%	0,69		29,50%	1.436.215	85.747	1.521.961	963.465	242.888	315.809	230.062	5,63%	449.735	1.971.696	77,19%
1885	53,32%	0,69		29,18%	1.449.220	86.112	1.535.332	970.851	250.372	314.109	227.997	5,61%	453.799	1.989.130	77,19%
1886	54,98%	0,71		26,88%	1.434.834	89.274	1.524.108	960.072	247.015	317.021	227.747	5,86%	457.866	1.981.975	76,90%
1887	56,99%	0,74		24,12%	1.431.924	89.882	1.521.807	952.946	249.831	319.030	229.148	5,91%	460.607	1.982.414	76,77%
1888	55,26%	0,72		26,82%	1.455.977	90.734	1.546.711	960.971	264.962	320.778	230.044	5,87%	462.451	2.009.162	76,98%
1889	53,86%	0,70		28,46%	1.447.168	90.004	1.537.172	945.966	274.178	317.027	227.024	5,86%	465.314	2.002.486	76,76%
1890	54,28%	0,71		27,85%	1.457.381	90.855	1.548.236	946.154	284.969	317.113	226.258	5,87%	467.676	2.015.913	76,80%
1891	54,49%	0,71		27,70%	1.491.316	92.071	1.583.388	960.352	301.236	321.799	229.728	5,81%	469.831	2.053.219	77,12%
1892	53,80%	0,70		28,33%	1.482.153	94.747	1.576.900	947.327	302.875	326.698	231.951	6,01%	474.068	2.050.967	76,89%
1893	55,28%	0,72		26,40%	1.488.789	96.693	1.585.482	951.679	305.646	328.157	231.463	6,10%	475.199	2.060.681	76,94%
1894	56,07%	0,73		25,40%	1.497.769	97.301	1.595.071	943.097	321.280	330.695	233.393	6,10%	479.250	2.074.320	76,90%
1895	55,10%	0,71		26,96%	1.519.679	97.666	1.617.345	944.583	338.563	334.200	236.533	6,04%	481.455	2.098.800	77,06%
1896	54,68%	0,71		27,60%	1.557.095	97.180	1.654.275	949.844	366.022	338.408	241.229	5,87%	490.427	2.144.702	77,13%
1897	52,93%	0,68		30,45%	1.585.747	96.693	1.682.440	945.674	393.005	343.761	247.068	5,75%	490.249	2.172.689	77,44%
1898	52,58%	0,68		31,04%	1.612.082	95.355	1.707.437	942.779	420.964	343.694	248.339	5,58%	493.584	2.201.022	77,57%
1899	52,61%	0,68		31,05%	1.636.918	94.991	1.731.908	931.882	442.835	357.191	262.200	5,48%	498.876	2.230.784	77,64%
1900	54,39%	0,70		28,71%	1.637.476	98.153	1.735.629	916.489	452.574	366.566	268.414	5,66%	500.856	2.236.485	77,61%
1901	55,60%	0,72		26,94%	1.643.287	98.153	1.741.440	916.769	454.814	369.858	271.705	5,64%	505.884	2.247.324	77,49%
1902	55,70%	0,72		26,70%	1.621.907	106.545	1.728.452	890.221	460.172	378.059	271.514	6,16%	509.995	2.238.447	77,22%
1903	53,31%	0,69		30,12%	1.633.373	108.005	1.741.378	880.363	477.645	383.370	275.365	6,20%	513.624	2.255.002	77,22%
1904	54,36%	0,70		29,07%	1.653.914	107.153	1.761.067	871.816	496.634	392.617	285.464	6,08%	516.611	2.277.678	77,32%
1905	54,25%	0,70		29,05%	1.637.390	111.289	1.748.679	836.080	506.802	405.797	294.508	6,36%	519.954	2.268.632	77,08%
1906	52,43%	0,68		32,14%	1.683.802	101.072	1.784.874	843.709	530.222	410.943	309.871	5,66%	520.297	2.305.171	77,43%
1907	51,85%	0,67		33,21%	1.710.458	99.491	1.809.949	850.931	537.879	421.139	321.648	5,50%	521.678	2.331.627	77,63%
1908	53,19%	0,69		31,14%	1.685.421	103.991	1.789.412	829.529	534.393	425.490	321.499	5,81%	525.944	2.315.357	77,28%
1909	52,28%	0,68		31,95%	1.665.628	108.856	1.774.484	824.330	518.361	431.793	322.937	6,13%	530.014	2.304.498	77,00%
1910	53,85%	0,70		30,31%	1.695.582	108.126	1.803.708	815.795	543.754	444.159	336.033	5,99%	533.917	2.337.625	77,16%

	sr	sra-clu	ldep	gr	asp	ase	as	as sect 1º	as sect 2º	as sect 3º	as sect 3º priv	ase/as	au	ft	tas	tp total
1911	55,11%	0,71		28,84%	1.717.282	110.437	1.827.719	811.412	561.036	455.271	344.834	6,04%	535.176	2.362.895	77,35%	5,70%
1912	54,00%	0,70		30,72%	1.736.394	110.437	1.846.832	810.037	575.823	460.971	350.534	5,98%	530.958	2.377.790	77,67%	5,60%
1913	52,47%	0,67		33,15%	1.798.234	111.775	1.910.009	818.002	613.389	478.617	366.842	5,85%	531.610	2.441.619	78,23%	4,20%
1914	54,56%	0,69		30,61%	1.804.313	117.491	1.921.805	828.432	613.665	479.708	362.216	6,11%	522.894	2.444.698	78,61%	7,50%
1915	50,73%	0,64		35,54%	1.810.217	130.262	1.940.480	817.179	616.409	506.891	376.629	6,71%	521.082	2.461.562	78,83%	7,40%
1916	47,67%	0,60		39,43%	1.861.445	121.384	1.982.828	821.882	647.722	513.224	391.840	6,12%	522.889	2.505.718	79,13%	4,00%
1917	50,35%	0,64		35,80%	1.876.627	103.869	1.980.497	814.781	657.606	508.110	404.240	5,24%	522.007	2.502.504	79,14%	4,00%
1918	53,45%	0,68		32,53%	1.842.466	132.452	1.974.918	778.830	640.471	555.617	423.165	6,71%	523.162	2.498.080	79,06%	4,80%
1919	54,47%	0,69		31,79%	1.897.945	133.668	2.031.613	785.898	664.964	580.752	447.084	6,58%	526.656	2.558.268	79,41%	5,60%
1920	59,64%	0,75		25,97%	1.974.446	140.601	2.115.047	807.475	705.017	602.555	461.955	6,65%	529.274	2.644.321	79,98%	5,50%
1921	65,69%	0,83		18,27%	1.834.231	124.303	1.958.533	796.863	602.259	559.412	435.109	6,35%	519.396	2.477.930	79,04%	27,00%
1922	61,78%	0,78		23,13%	1.862.813	130.992	1.993.805	786.492	611.689	595.624	464.632	6,57%	528.766	2.522.570	79,04%	23,00%
1923	62,16%	0,79		22,73%	1.906.756	141.695	2.048.452	778.774	643.923	625.754	484.059	6,92%	538.480	2.586.931	79,18%	12,00%
1924	60,07%	0,76		25,65%	1.911.586	139.263	2.050.849	771.298	668.095	611.456	472.194	6,79%	536.192	2.587.041	79,27%	10,00%
1925	60,60%	0,76		25,13%	1.923.354	141.695	2.065.049	763.580	691.544	609.926	468.230	6,86%	536.334	2.601.383	79,38%	11,00%
1926	60,66%	0,76		24,85%	1.967.029	149.966	2.116.995	758.394	712.104	646.497	496.531	7,08%	552.324	2.669.318	79,31%	12,00%
1927	61,33%	0,77		23,83%	1.990.873	148.141	2.139.014	755.138	718.961	664.914	516.773	6,93%	563.740	2.702.754	79,14%	12,00%
1928	60,99%	0,77		24,36%	2.040.110	154.344	2.194.454	750.677	759.275	684.503	530.159	7,03%	571.816	2.766.270	79,33%	10,00%
1929	61,46%	0,77		23,74%	2.097.866	161.642	2.259.508	747.059	791.129	721.320	559.678	7,15%	586.789	2.846.297	79,38%	10,00%
1930	62,79%	0,79		21,77%	2.132.356	167.115	2.299.471	742.959	808.005	748.507	581.392	7,27%	600.372	2.899.843	79,30%	12,00%
1931	65,24%	0,83		18,63%	2.081.206	180.616	2.261.821	715.223	790.815	755.784	575.168	7,99%	600.579	2.862.400	79,02%	20,00%
1932	67,53%	0,86		16,00%	2.024.161	186.454	2.210.615	691.708	763.808	755.099	568.646	8,43%	603.905	2.814.520	78,54%	22,00%
1933	64,39%	0,82		19,22%	2.002.854	186.940	2.189.795	673.499	754.900	761.396	574.456	8,54%	612.103	2.801.898	78,15%	23,00%
1934	63,89%	0,82		20,21%	2.112.856	187.184	2.300.040	670.122	858.488	771.430	584.246	8,14%	640.842	2.940.881	78,21%	17,00%
1935	62,25%	0,80		22,42%	2.154.918	193.995	2.348.913	659.872	897.552	791.490	597.495	8,26%	656.490	3.005.403	78,16%	14,00%
1936	60,49%	0,78		24,37%	2.184.749	201.779	2.386.528	645.763	925.731	815.034	613.255	8,45%	671.841	3.058.368	78,03%	13,00%
1937	59,65%	0,76		25,26%	2.216.007	209.685	2.425.692	627.433	963.668	834.591	624.907	8,64%	680.804	3.106.496	78,08%	11,00%
1938	60,64%	0,78		24,13%	2.240.854	229.631	2.470.485	614.289	992.904	863.292	633.661	9,29%	694.936	3.165.421	78,05%	11,00%
1939	60,07%	0,77		25,09%	2.269.071	280.715	2.549.786	597.044	1.025.223	927.519	646.804	11,01%	708.217	3.258.002	78,26%	9,00%
1940	62,57%	0,81		22,08%	2.212.889	245.321	2.458.210	573.047	978.169	906.994	661.673	9,98%	708.175	3.166.385	77,63%	12,00%

	sr	sra-clu	tdcp	gr	asp	ase	as	as sect 1º	as sect 2º	as sect 3º	as sect 3º priv	ase/as	au	ft	tas	tpr	tp total	tp masc	tp fem
1941	61,94%	0,79		23,13%	2.173.165	288.012	2.461.177	541.693	978.863	940.621	652.609	11,70%	690.861	3.152.039	78,08%		10,00%		
1942	63,73%	0,81		21,30%	2.215.966	314.770	2.530.736	511.063	1.037.205	982.468	667.698	12,44%	681.010	3.211.746	78,80%		7,00%		
1943	63,90%	0,81		21,47%	2.248.974	332.771	2.581.745	480.674	1.072.331	1.028.740	695.969	12,89%	672.026	3.253.771	79,35%		6,00%		
1944	64,17%	0,81		21,18%	2.280.610	312.459	2.593.069	473.198	1.098.029	1.021.843	709.384	12,05%	672.065	3.265.134	79,42%		5,00%		
1945	66,50%	0,83		18,06%	2.347.760	290.566	2.638.326	465.600	1.159.722	1.013.004	722.438	11,01%	670.217	3.308.543	79,74%		4,00%		
1946	64,81%	0,81		19,95%	2.406.007	258.943	2.664.951	430.870	1.197.144	1.036.936	777.992	9,72%	678.968	3.343.918	79,70%		3,00%		
1947	65,17%	0,82		19,86%	2.423.333	278.404	2.701.737	416.279	1.217.608	1.067.849	789.446	10,30%	678.044	3.379.780	79,94%		2,60%		
1948	66,96%	0,83		18,62%	2.440.170	290.080	2.730.250	404.581	1.236.242	1.089.426	799.346	10,62%	673.031	3.403.281	80,22%		2,40%		
1949	68,13%	0,85		16,50%	2.426.257	301.999	2.728.257	389.749	1.236.725	1.101.782	799.783	11,07%	676.036	3.404.293	80,14%		2,20%		
1950	64,59%	0,81		20,82%	2.419.127	312.702	2.731.830	365.028	1.246.263	1.120.540	807.837	11,45%	674.097	3.405.927	80,21%		2,00%		
1951	63,03%	0,77		23,83%	2.477.636	326.930	2.804.566	373.178	1.282.240	1.149.148	822.218	11,66%	633.491	3.438.057	81,57%		1,80%		
1952	67,47%	0,82		18,41%	2.449.908	341.609	2.791.518	356.141	1.270.704	1.164.672	823.063	12,24%	619.747	3.411.265	81,83%		2,00%		
1953	69,50%	0,85		16,03%	2.427.134	358.710	2.785.844	315.759	1.261.384	1.208.701	849.991	12,88%	617.053	3.402.897	81,87%		2,50%		
1954	68,98%	0,84		17,07%	2.462.511	365.018	2.827.529	321.250	1.280.468	1.225.811	860.793	12,91%	603.554	3.431.083	82,41%		2,00%		
1955	70,96%	0,86		14,86%	2.494.293	371.383	2.865.676	301.274	1.318.616	1.245.785	874.402	12,96%	597.407	3.463.083	82,75%		1,00%		
1956	70,03%	0,84		16,33%	2.534.699	392.009	2.976.708	299.387	1.331.578	1.295.743	903.734	13,39%	588.224	3.514.932	83,27%		1,40%		
1957	70,63%	0,85		15,66%	2.532.535	401.454	2.933.990	277.524	1.334.890	1.321.576	920.122	13,68%	586.895	3.520.885	83,33%		1,60%		
1958	71,48%	0,86		14,83%	2.533.025	423.969	2.956.995	261.379	1.336.076	1.359.540	935.570	14,34%	589.271	3.546.266	83,38%		2,00%		
1959	71,06%	0,85		16,46%	2.554.250	447.959	3.002.210	238.189	1.357.363	1.406.658	958.699	14,92%	589.882	3.592.091	83,58%		1,50%		
1960	72,62%	0,87	0,86	14,70%	2.635.392	462.403	3.097.795	236.925	1.414.877	1.445.994	983.591	14,93%	595.292	3.693.087	83,88%	84,15%	1,70%		
1961	73,34%	0,87	0,87	14,27%	2.665.257	478.932	3.144.189	220.919	1.445.730	1.477.539	998.608	15,23%	579.292	3.723.481	84,44%	84,67%	1,50%		
1962	76,16%	0,90	0,90	11,75%	2.683.494	493.156	3.176.651	213.805	1.465.778	1.497.067	1.003.911	15,52%	567.900	3.744.551	84,83%	85,05%	1,50%		
1963	78,48%	0,92	0,91	10,39%	2.696.120	528.518	3.224.638	188.611	1.476.390	1.559.637	1.031.119	16,39%	542.700	3.767.338	85,59%	85,83%	1,70%		
1964	76,83%	0,89	0,89	12,02%	2.736.772	556.867	3.293.639	181.201	1.504.764	1.607.674	1.050.807	16,91%	528.300	3.821.939	86,18%	86,39%	1,60%		
1965	76,94%	0,89	0,89	12,25%	2.758.893	577.302	3.336.196	166.578	1.530.810	1.638.807	1.061.505	17,30%	511.900	3.848.096	86,70%	86,85%	1,20%		
1966	79,22%	0,91	0,91	10,75%	2.757.933	604.950	3.362.884	161.144	1.521.405	1.680.334	1.075.384	17,99%	489.000	3.851.884	87,30%	87,50%	1,60%		
1967	79,18%	0,90	0,90	11,16%	2.693.891	643.517	3.337.409	147.016	1.485.410	1.704.982	1.061.465	19,28%	474.000	3.811.409	87,56%	87,82%	2,10%		
1968	79,92%	0,91	0,91	11,12%	2.691.266	692.502	3.383.769	134.271	1.469.209	1.780.289	1.087.786	20,47%	464.600	3.848.369	87,93%	88,18%	2,20%		
1969	79,64%	0,90	0,90	11,96%	2.728.514	743.190	3.471.704	125.675	1.491.600	1.854.429	1.111.239	21,41%	449.900	3.921.604	88,53%	88,74%	1,90%	1,80%	
1970	80,13%	0,90	0,90	11,56%	2.762.473	806.300	3.568.773	123.600	1.511.136	1.934.037	1.127.737	22,59%	429.000	3.997.773	89,27%	89,42%	1,50%	1,30%	1,80%

	sr	sra-clu	tdep	gr	asp	ase	as	as sect 1º	as sect 2º	as sect 3º	as sect 3º priv	ase/as	au	ft	tas	tpr	tp total	tp masc	tp fem
1971	80,49%	0,90	0,89	10,93%	2.716.976	860.300	3.577.276	120.200	1.447.162	2.009.915	1.149.615	24,05%	410.700	3.987.976	89,70%	89,95%	2,50%	2,40%	2,80%
1972	82,18%	0,91	0,91	9,77%	2.705.794	904.500	3.610.294	113.000	1.428.718	2.068.576	1.164.076	25,05%	391.700	4.001.994	90,21%	90,47%	2,70%	2,50%	3,00%
1973	79,31%	0,88	0,87	12,81%	2.728.927	936.900	3.665.827	102.300	1.433.841	2.129.686	1.192.786	25,56%	382.200	4.048.027	90,56%	90,78%	2,50%	2,20%	2,80%
1974	77,71%	0,86	0,85	13,55%	2.729.783	993.900	3.723.683	100.900	1.451.529	2.171.254	1.177.354	26,69%	374.600	4.098.283	90,86%	91,04%	2,00%	1,70%	2,40%
1975	79,84%	0,87	0,87	11,77%	2.769.432	1.044.500	3.813.932	96.500	1.456.175	2.261.257	1.216.757	27,39%	364.500	4.178.432	91,28%	91,41%	1,60%	1,30%	2,00%
1976	84,22%	0,92	0,92	7,27%	2.747.711	1.094.200	3.841.911	92.500	1.438.503	2.310.908	1.216.708	28,48%	357.600	4.199.511	91,48%	91,62%	1,60%	1,30%	2,00%
1977	88,33%	0,96	0,96	3,74%	2.699.905	1.139.500	3.839.405	90.000	1.382.218	2.367.187	1.227.687	29,68%	351.000	4.190.405	91,62%	91,77%	1,80%	1,50%	2,20%
1978	89,18%	0,97	0,97	2,97%	2.658.112	1.197.600	3.855.712	88.200	1.350.250	2.417.263	1.219.663	31,06%	357.200	4.212.912	91,52%	91,70%	2,20%	2,10%	2,40%
1979	86,51%	0,94	0,94	6,10%	2.655.817	1.251.200	3.907.017	85.400	1.345.324	2.476.292	1.225.092	32,02%	359.500	4.266.517	91,57%	91,75%	2,10%	1,90%	2,30%
1980	86,10%	0,94	0,94	6,46%	2.658.900	1.299.700	3.958.600	79.800	1.354.100	2.524.700	1.225.000	32,83%	361.700	4.320.300	91,63%	91,79%	2,00%	1,70%	2,30%
1981	86,44%	0,94	0,94	5,97%	2.623.000	1.331.500	3.954.500	79.900	1.317.300	2.557.300	1.225.800	33,67%	356.300	4.310.800	91,73%	91,94%	2,50%	2,40%	2,70%
1982	83,12%	0,91	0,91	9,11%	2.578.700	1.345.200	3.923.900	79.200	1.272.500	2.572.200	1.227.000	34,28%	364.700	4.288.600	91,50%	91,76%	3,20%	3,00%	3,40%
1983	80,76%	0,88	0,88	11,60%	2.561.800	1.359.100	3.920.900	78.700	1.238.100	2.604.100	1.245.000	34,66%	355.600	4.276.500	91,68%	91,99%	3,70%	3,40%	3,60%
1984	79,33%	0,86	0,86	13,26%	2.572.800	1.398.400	3.971.200	77.500	1.237.700	2.656.000	1.257.600	35,21%	348.700	4.319.900	91,93%	92,19%	3,30%	3,00%	3,30%
1985	80,58%	0,87	0,87	12,23%	2.607.300	1.412.500	4.019.800	74.900	1.251.600	2.693.300	1.280.800	35,14%	344.800	4.364.600	92,10%	92,32%	2,90%	2,80%	2,90%
1986	79,31%	0,86	0,86	13,63%	2.635.300	1.405.500	4.040.800	70.300	1.250.400	2.720.100	1.314.600	34,78%	345.800	4.386.600	92,12%	92,33%	2,70%	2,20%	2,20%
1987	79,81%	0,86	0,86	13,03%	2.656.800	1.387.800	4.044.600	62.400	1.247.600	2.734.600	1.346.800	34,31%	337.700	4.382.300	92,29%	92,46%	2,20%	2,10%	2,10%
1988	80,10%	0,87	0,87	12,81%	2.697.000	1.398.400	4.095.400	64.500	1.269.200	2.761.700	1.363.300	34,15%	334.900	4.430.300	92,44%	92,58%	1,80%	1,70%	1,70%
1989	81,18%	0,88	0,88	11,40%	2.730.400	1.426.400	4.156.800	61.700	1.267.400	2.827.700	1.401.300	34,31%	340.300	4.497.100	92,43%	92,55%	1,60%	1,40%	1,50%
1990	83,70%	0,90	0,90	9,15%	2.731.000	1.436.600	4.167.600	62.900	1.237.400	2.867.300	1.430.700	34,47%	336.100	4.503.700	92,54%	92,67%	1,70%	1,70%	1,60%
1991	84,26%	0,91	0,91	9,13%	2.660.800	1.426.500	4.087.300	60.600	1.175.500	2.851.200	1.424.700	34,90%	334.200	4.421.500	92,44%	92,68%	3,10%	3,30%	2,60%
1992	81,87%	0,89	0,89	11,56%	2.493.100	1.372.400	3.865.500	55.700	1.060.100	2.749.700	1.377.300	35,50%	338.400	4.203.900	91,95%	92,41%	5,60%	6,30%	4,20%
1993	79,52%	0,87	0,86	13,90%	2.314.600	1.324.400	3.639.000	51.900	961.000	2.626.100	1.301.700	36,39%	349.400	3.988.400	91,24%	92,04%	9,10%	9,70%	6,60%
1994	77,18%	0,85	0,84	16,17%	2.323.200	1.283.900	3.607.100	51.600	963.300	2.592.200	1.308.300	35,59%	351.500	3.958.600	91,12%	91,96%	9,40%	9,10%	6,70%
1995	73,88%	0,81	0,80	19,35%	2.405.435	1.266.988	3.672.423	56.638	1.010.060	2.605.726	1.338.738	34,50%	354.582	4.027.005	91,19%	91,97%	8,80%	8,50%	6,90%
1996	75,97%	0,83	0,82	17,44%	2.404.410	1.245.660	3.650.070	55.387	999.053	2.595.630	1.349.970	34,13%	344.015	3.994.085	91,39%	92,22%	9,60%	8,50%	7,50%
1997	75,13%	0,82	0,81	18,30%	2.379.407	1.225.460	3.604.867	50.330	984.531	2.570.006	1.344.546	33,99%	334.601	3.939.468	91,51%	92,35%	9,90%	8,40%	7,50%
1998	75,37%	0,82	0,82	18,24%	2.446.566	1.222.641	3.669.207	51.145	1.006.845	2.611.218	1.388.577	33,32%	331.445	4.000.653	91,72%	92,40%	8,20%	6,90%	6,00%
1999	74,79%	0,82	0,81	19,07%	2.510.181	1.238.989	3.749.170	48.682	1.015.962	2.684.525	1.445.536	33,05%	337.127	4.086.297	91,75%	92,31%	6,70%	5,90%	5,20%
2000	76,84%	0,83	0,83	17,14%	2.620.573	1.237.294	3.857.866	62.025	1.023.184	2.772.657	1.535.364	32,07%	328.485	4.186.351	92,15%	92,60%	5,60%	5,00%	4,30%

	\bar{w}	$\bar{w}p$	$\bar{w}e$	$\bar{w}u$	\bar{v}	nft	población	immigr	emigr	tvIPC	VAB sect 1º	VAB sect 2º	VAB sect 3º	VAB sect 3º priv	VAB sect 3º públ
1850	210,04	196,89	459,55	239,78	216,78	286,76	3.482.541			-0,30%	46,15%	19,32%	34,53%	28,42%	6,11%
1851	213,50	198,52	503,59	241,31	219,85	297,41	3.516.647		1.102	2,00%	44,44%	21,06%	34,50%	28,19%	6,31%
1852	216,31	202,03	490,18	245,03	222,89	302,62	3.540.409		3.314	3,20%	44,76%	21,02%	34,22%	28,14%	6,08%
1853	224,44	207,77	567,04	252,70	230,90	315,58	3.563.316		2.998	3,10%	43,39%	21,34%	35,28%	28,96%	6,31%
1854	234,34	220,03	513,29	267,89	241,94	352,55	3.608.124		4.243	6,90%	46,55%	20,83%	32,62%	27,21%	5,42%
1855	279,71	264,71	618,75	326,65	290,20	388,66	3.641.011		1.087	7,30%	43,47%	23,29%	33,24%	28,08%	5,16%
1856	303,22	288,57	639,77	352,34	314,38	439,20	3.672.988		1.130	10,30%	45,01%	22,19%	32,80%	28,17%	4,64%
1857	320,33	306,04	648,21	377,06	333,28	453,72	3.687.601		1.831	0,20%	44,91%	21,80%	33,29%	28,75%	4,54%
1858	285,20	268,66	639,81	332,06	295,84	409,23	3.734.240		571	-10,50%	46,65%	20,57%	32,77%	27,50%	5,28%
1859	279,91	263,04	653,58	326,57	290,49	395,51	3.787.735		276	-5,90%	44,92%	21,63%	33,46%	28,06%	5,40%
1860	294,81	277,49	684,65	343,73	305,94	410,21	3.859.728		348	4,50%	43,74%	22,07%	34,19%	28,83%	5,36%
1861	306,22	288,69	697,24	355,43	317,43	425,74	3.917.339		2.286	4,10%	43,80%	21,14%	35,06%	29,76%	5,31%
1862	305,41	288,01	670,22	350,82	315,92	425,37	3.965.899		2.535	2,70%	43,84%	20,82%	35,34%	29,96%	5,38%
1863	315,37	297,14	688,39	367,39	327,23	438,07	4.022.564		3.127	-5,00%	44,40%	21,29%	34,31%	28,80%	5,51%
1864	312,33	294,12	666,19	369,30	325,36	426,75	4.070.061		5.177	-4,30%	42,88%	22,59%	34,53%	28,81%	5,72%
1865	309,67	290,49	711,85	360,29	321,20	419,95	4.114.141		6.691	-0,10%	41,81%	22,46%	35,73%	29,96%	5,78%
1866	299,02	278,10	728,71	340,51	308,57	420,92	4.160.677		7.206	3,20%	41,72%	21,77%	36,52%	30,52%	6,00%
1867	289,63	266,02	798,57	324,75	297,70	443,05	4.195.681		9.334	6,30%	45,23%	20,19%	34,58%	28,61%	5,97%
1868	285,67	260,00	814,98	311,39	291,75	439,45	4.173.080		27.024	3,40%	44,16%	19,81%	36,03%	29,68%	6,34%
1869	289,10	265,57	735,02	320,32	296,30	459,89	4.158.757		39.064	-5,70%	46,12%	19,19%	34,70%	28,71%	5,99%
1870	287,76	265,09	725,58	321,42	295,30	473,52	4.168.525		20.003	-4,20%	47,49%	19,12%	33,39%	27,68%	5,71%
1871	298,93	275,94	753,79	332,59	306,43	488,15	4.204.177		17.450	2,60%	47,24%	18,80%	33,96%	28,33%	5,63%
1872	338,80	314,92	869,14	379,38	347,82	550,49	4.250.412		15.915	4,00%	44,75%	22,50%	32,76%	27,59%	5,17%
1873	399,89	375,76	982,83	457,05	412,67	615,34	4.297.972		13.580	7,90%	42,14%	24,74%	33,12%	28,30%	4,82%
1874	444,42	421,04	1.033,99	514,65	460,03	646,45	4.341.559		7.791	3,60%	41,75%	24,91%	33,34%	28,73%	4,62%
1875	447,10	420,41	1.096,53	511,70	461,64	632,76	4.383.291	2.805	9.727	-0,60%	40,94%	24,26%	34,79%	29,67%	5,12%
1876	452,74	425,36	1.056,14	520,03	467,72	644,40	4.429.713	3.212	9.418	0,30%	41,59%	23,43%	34,98%	29,66%	5,32%
1877	455,62	430,48	972,90	523,36	470,78	627,06	4.484.542	3.288	7.610	-0,50%	40,71%	23,44%	35,84%	30,49%	5,35%
1878	421,91	394,98	889,72	478,35	434,73	589,30	4.531.863	2.841	9.032	-6,50%	41,75%	22,15%	36,10%	30,04%	6,06%
1879	390,06	361,83	886,60	435,00	400,10	565,98	4.578.901	2.592	17.637	-6,20%	43,65%	20,20%	36,16%	29,92%	6,24%
1880	392,09	363,50	897,37	431,98	400,99	582,03	4.565.668	3.009	42.109	5,20%	41,04%	22,04%	36,92%	30,79%	6,13%

	\bar{w}	\overline{wp}	\overline{we}	\overline{vau}	\bar{v}	nft	población	immigr	emigr	tvIPC	VAB sect 1º	VAB sect 2º	VAB sect 3º	VAB sect 3º priv	VAB sect 3º públ
1881	398,68	369,30	918,27	435,27	406,88	602,32	4.572.245	2.957	45.992	2,50%	40,78%	21,51%	37,71%	31,64%	6,06%
1882	406,80	377,96	902,43	444,65	415,36	611,42	4.579.115	3.567	50.178	-2,70%	40,01%	21,88%	38,10%	32,08%	6,02%
1883	410,97	382,63	903,47	452,67	420,35	629,70	4.603.595	4.153	31.605	-0,60%	40,64%	21,38%	37,99%	32,17%	5,82%
1884	425,94	397,79	897,51	471,17	436,26	618,81	4.644.448	4.911	23.560	-3,70%	38,04%	22,94%	39,03%	32,98%	6,04%
1885	421,10	392,97	894,47	467,51	431,69	609,55	4.682.769	5.792	23.493	-4,70%	38,22%	22,95%	38,83%	32,74%	6,09%
1886	408,38	379,50	872,46	448,43	417,63	571,20	4.717.189	5.224	32.889	-4,90%	36,36%	23,25%	40,39%	33,83%	6,57%
1887	410,52	381,68	869,83	449,40	419,55	552,92	4.734.901	4.642	50.786	-3,60%	35,65%	22,75%	41,60%	34,81%	6,79%
1888	411,66	383,27	867,15	446,53	419,69	573,48	4.748.257	4.821	50.323	3,60%	34,48%	24,19%	41,33%	34,81%	6,52%
1889	426,93	398,27	887,72	463,00	435,31	608,48	4.774.409	5.504	33.363	4,50%	33,68%	25,08%	41,23%	34,97%	6,27%
1890	441,90	414,32	884,19	481,69	451,13	625,24	4.784.981	6.030	34.212	2,10%	33,92%	25,02%	41,06%	34,96%	6,11%
1891	460,71	433,81	896,32	507,46	471,41	652,00	4.802.751	6.114	42.776	3,10%	36,91%	23,27%	39,82%	33,90%	5,92%
1892	464,91	437,60	892,21	513,55	476,15	664,35	4.806.865	6.511	45.504	-1,80%	37,09%	23,58%	39,34%	33,38%	5,96%
1893	471,18	443,59	895,96	520,84	482,63	655,76	4.824.150	7.377	40.869	-4,00%	36,49%	23,91%	39,60%	33,45%	6,16%
1894	472,77	445,25	896,29	519,87	483,65	648,33	4.873.183	10.425	13.358	-5,10%	35,05%	24,93%	40,02%	33,80%	6,23%
1895	482,31	455,31	902,34	527,82	492,75	674,58	4.919.260	8.528	18.955	1,90%	33,45%	26,64%	39,91%	33,91%	6,00%
1896	489,39	462,25	924,20	534,96	499,81	690,32	4.962.568	7.807	19.551	-0,80%	33,11%	27,08%	39,81%	33,96%	5,85%
1897	505,44	478,94	940,12	544,71	514,30	739,49	5.009.632	7.861	14.559	3,20%	31,65%	29,46%	38,90%	33,42%	5,48%
1898	533,54	506,99	982,32	574,84	542,80	787,13	5.062.918	7.974	13.663	4,80%	31,64%	29,25%	39,10%	33,85%	5,25%
1899	574,12	548,19	1.021,05	618,90	584,14	847,15	5.097.402	8.196	16.876	4,40%	31,38%	29,33%	39,29%	34,29%	5,00%
1900	601,61	575,39	1.039,02	647,52	611,89	858,35	5.136.441	8.017	20.661	1,20%	30,62%	30,20%	39,18%	34,01%	5,17%
1901	605,15	577,82	1.062,61	654,05	616,15	843,33	5.175.228	7.621	24.616	-2,40%	31,59%	29,08%	39,33%	33,99%	5,34%
1902	610,38	581,82	1.045,06	653,27	620,15	846,09	5.198.752	6.784	37.107	0,80%	30,21%	28,98%	40,81%	35,12%	5,69%
1903	624,69	595,12	1.071,74	658,46	632,38	904,94	5.221.291	7.623	39.525	1,70%	29,35%	29,40%	41,24%	35,72%	5,52%
1904	643,78	612,81	1.121,81	668,81	649,45	915,64	5.260.811	9.262	22.384	-1,20%	28,34%	30,32%	41,34%	35,72%	5,63%
1905	665,60	636,43	1.094,82	689,42	671,06	945,76	5.294.885	8.609	24.046	2,10%	25,79%	31,75%	42,45%	36,88%	5,57%
1906	710,55	678,50	1.244,45	717,54	712,13	1.049,40	5.337.055	9.581	24.704	2,10%	26,38%	32,26%	41,35%	36,21%	5,15%
1907	766,27	732,26	1.351,01	765,76	766,16	1.147,19	5.377.713	8.913	22.978	5,20%	27,86%	30,30%	41,84%	36,84%	4,99%
1908	789,06	754,94	1.342,10	790,66	789,42	1.146,47	5.429.600	9.818	12.499	1,50%	29,08%	29,09%	41,83%	36,61%	5,22%
1909	779,74	738,54	1.410,20	787,69	781,57	1.148,53	5.476.441	8.071	21.992	-1,00%	29,93%	26,93%	43,14%	37,42%	5,72%
1910	853,52	813,49	1.481,22	847,89	852,23	1.222,97	5.522.403	8.142	27.816	0,00%	28,62%	29,53%	41,85%	36,30%	5,55%

	\bar{w}	\overline{wp}	\overline{we}	\overline{wau}	\bar{v}	nft	población	inmigr	emigr	tvIPC	VAB sect 1º	VAB sect 2º	VAB sect 3º	VAB sect 3º priv	VAB sect 3º públ
1911	874,54	834,16	1.502,49	869,59	873,42	1.227,39	5.561.799	7.752	19.997	3,00%	27,03%	31,21%	41,76%	36,10%	5,66%
1912	908,00	867,20	1.549,51	893,70	904,81	1.305,96	5.604.192	8.296	18.117	2,10%	27,69%	30,88%	41,44%	35,97%	5,47%
1913	935,01	894,52	1.586,40	920,54	931,86	1.393,87	5.638.583	8.407	20.346	0,30%	27,74%	32,36%	39,90%	34,71%	5,19%
1914	967,52	927,54	1.581,55	966,10	967,22	1.393,96	5.679.607	8.636	12.960	1,30%	26,80%	31,77%	41,43%	36,02%	5,41%
1915	1.030,40	990,16	1.589,63	1.038,40	1.032,09	1.601,15	5.712.740	6.357	7.512	14,90%	28,78%	29,91%	41,31%	36,06%	5,25%
1916	1.194,43	1.151,98	1.845,52	1.225,49	1.200,91	1.982,84	5.757.566	6.713	10.571	13,00%	29,68%	30,47%	39,85%	35,29%	4,56%
1917	1.468,64	1.420,33	2.341,59	1.533,39	1.482,15	2.308,65	5.800.847	5.811	6.440	26,20%	29,70%	30,52%	39,77%	35,48%	4,30%
1918	2.069,15	1.977,75	3.340,58	2.049,04	2.064,94	3.060,60	5.813.850	4.932	4.853	47,00%	30,19%	28,24%	41,57%	35,85%	5,72%
1919	2.529,63	2.414,08	4.170,37	2.461,40	2.515,59	3.687,84	5.847.037	7.809	7.337	10,40%	28,70%	29,46%	41,83%	36,02%	5,82%
1920	2.934,71	2.798,04	4.853,98	2.829,98	2.913,75	3.935,94	5.904.489	10.841	10.242	1,90%	25,80%	30,97%	43,23%	36,82%	6,41%
1921	2.640,77	2.441,63	5.579,22	2.431,05	2.596,81	3.177,46	5.954.316	8.551	8.950	-18,50%	24,01%	30,41%	45,58%	37,18%	8,40%
1922	2.146,76	1.973,14	4.615,70	1.977,03	2.111,18	2.746,49	5.987.520	6.303	11.797	-16,70%	22,51%	30,79%	46,70%	38,29%	8,40%
1923	1.994,96	1.856,14	3.862,97	1.844,58	1.963,66	2.541,17	6.005.759	5.827	29.238	-5,40%	20,40%	31,80%	47,80%	39,71%	8,08%
1924	1.986,27	1.851,78	3.832,32	1.806,28	1.948,96	2.621,40	6.036.118	5.942	10.671	0,00%	20,56%	32,63%	46,81%	39,12%	7,70%
1925	2.032,74	1.895,59	3.894,43	1.843,79	1.993,79	2.662,82	6.053.562	5.053	11.948	1,70%	19,93%	33,46%	46,60%	38,80%	7,80%
1926	2.028,31	1.908,27	3.602,92	1.856,68	1.992,80	2.651,92	6.074.368	5.388	13.043	-3,40%	20,20%	33,06%	46,73%	39,22%	7,51%
1927	2.040,92	1.920,47	3.659,63	1.874,94	2.006,30	2.633,83	6.087.923	5.678	12.847	-1,20%	19,32%	33,76%	46,93%	39,43%	7,50%
1928	2.051,36	1.935,89	3.577,64	1.891,80	2.018,38	2.668,29	6.105.190	5.608	13.450	0,60%	19,11%	34,02%	46,87%	39,49%	7,38%
1929	2.110,09	2.005,49	3.467,62	1.957,75	2.078,68	2.725,61	6.120.080	6.336	11.019	-1,20%	18,64%	35,30%	46,06%	38,91%	7,15%
1930	2.127,90	2.028,68	3.393,92	2.004,28	2.102,31	2.687,44	6.142.191	7.515	5.682	-3,60%	16,77%	36,50%	46,73%	39,53%	7,20%
1931	2.095,04	1.993,76	3.262,05	1.950,68	2.064,75	2.537,63	6.162.446	8.390	2.971	-3,10%	16,46%	34,66%	48,87%	40,93%	7,95%
1932	2.063,40	1.960,06	3.185,22	1.842,72	2.016,05	2.400,08	6.190.364	8.990	2.117	-1,30%	14,92%	33,82%	51,25%	42,69%	8,57%
1933	2.045,37	1.943,76	3.133,93	1.861,41	2.005,18	2.482,41	6.211.566	7.256	2.417	-2,60%	16,85%	33,11%	50,03%	41,76%	8,29%
1934	2.098,10	2.006,67	3.130,09	1.873,73	2.049,20	2.568,40	6.233.090	5.707	2.400	0,70%	15,85%	35,43%	48,72%	40,99%	7,73%
1935	2.164,47	2.068,68	3.228,58	1.907,41	2.108,32	2.717,48	6.250.506	5.412	2.454	2,00%	16,10%	36,65%	47,25%	39,58%	7,67%
1936	2.214,28	2.124,48	3.186,63	1.968,51	2.160,29	2.856,24	6.266.888	4.679	2.371	1,30%	16,45%	37,63%	45,92%	38,53%	7,40%
1937	2.336,79	2.248,89	3.265,67	2.106,67	2.286,36	3.059,14	6.284.722	4.470	2.289	3,20%	16,38%	38,44%	45,18%	37,92%	7,26%
1938	2.446,35	2.352,32	3.363,88	2.185,11	2.389,00	3.148,72	6.310.214	5.756	2.062	1,90%	15,05%	39,45%	45,50%	37,74%	7,76%
1939	2.580,67	2.468,38	3.488,34	2.294,41	2.518,45	3.361,97	6.341.303	7.178	3.580	3,00%	14,11%	38,66%	47,23%	38,39%	8,84%
1940	2.904,69	2.606,53	5.594,17	2.473,76	2.808,31	3.604,20	6.371.432	6.784	3.102	13,50%	13,99%	35,35%	50,66%	39,04%	11,62%

	\bar{w}	\overline{wp}	\overline{we}	\overline{wau}	\bar{v}	nft	población	inmigr	emigr	tvIPC	VAB sect 1º	VAB sect 2º	VAB sect 3º	VAB sect 3º priv	VAB sect 3º públ
1941	3.206,23	2.855,74	5.850,78	2.752,87	3.106,86	4.041,91	6.406.474	4.254	1.101	13,50%	14,21%	36,07%	49,72%	36,95%	12,77%
1942	3.508,36	3.156,24	5.987,31	3.062,42	3.413,80	4.337,93	6.458.200	3.053	940	6,80%	13,88%	37,16%	48,96%	35,88%	13,07%
1943	3.723,32	3.387,04	5.996,04	3.274,97	3.630,72	4.623,35	6.522.827	6.249	687	0,40%	14,16%	37,54%	48,30%	35,44%	12,86%
1944	3.869,17	3.531,91	6.330,80	3.409,05	3.774,46	4.788,78	6.597.348	13.340	549	-0,40%	14,65%	37,22%	48,13%	35,80%	12,34%
1945	4.066,04	3.789,06	6.304,06	3.715,96	3.995,12	4.875,48	6.673.749	21.126	8.261	-0,40%	14,22%	38,73%	47,05%	35,85%	11,20%
1946	4.465,58	4.210,95	6.831,59	4.122,26	4.395,87	5.491,17	6.763.685	31.422	6.915	0,40%	14,00%	39,36%	46,64%	37,01%	9,63%
1947	4.985,68	4.714,74	7.344,07	4.564,28	4.901,14	6.115,92	6.842.046	31.399	6.451	3,00%	13,45%	40,22%	46,32%	36,48%	9,84%
1948	5.523,60	5.229,39	7.998,58	4.825,53	5.385,55	6.617,80	6.924.888	32.935	9.784	5,80%	11,91%	41,37%	46,72%	36,55%	10,18%
1949	5.855,61	5.582,63	8.048,77	5.333,33	5.751,89	6.888,47	6.986.181	23.997	14.174	0,40%	12,42%	40,62%	46,96%	36,76%	10,19%
1950	6.120,25	5.856,79	8.158,38	5.602,72	6.017,82	7.600,51	7.041.829	27.940	12.860	1,60%	13,74%	40,88%	45,38%	35,66%	9,73%
1951	7.208,23	6.906,75	9.492,99	6.652,44	7.105,82	9.329,01	7.098.740	31.603	16.580	16,90%	13,98%	43,81%	42,20%	32,65%	9,55%
1952	8.554,87	8.177,73	11.259,57	8.062,28	8.465,38	10.376,12	7.150.606	26.259	14.998	7,20%	17,08%	39,46%	43,46%	32,88%	10,58%
1953	8.834,11	8.457,48	11.382,47	8.308,93	8.738,88	10.406,56	7.192.316	19.175	17.480	0,60%	13,26%	40,88%	45,87%	34,68%	11,18%
1954	9.218,33	8.857,73	11.651,05	8.735,03	9.133,31	11.013,54	7.234.664	20.817	13.822	0,90%	13,21%	41,24%	45,55%	34,55%	11,00%
1955	9.998,70	9.603,88	12.650,41	9.582,65	9.926,93	11.659,41	7.290.112	30.069	12.675	2,40%	12,17%	41,17%	46,65%	35,30%	11,35%
1956	10.560,80	10.182,43	13.007,32	10.232,64	10.505,89	12.557,07	7.338.991	28.029	14.737	5,00%	12,36%	40,86%	46,78%	35,50%	11,28%
1957	11.352,90	10.890,71	14.268,56	11.013,06	11.296,25	13.394,10	7.388.611	33.023	15.071	4,50%	10,77%	41,10%	48,13%	36,31%	11,83%
1958	11.847,85	11.389,91	14.583,83	11.384,15	11.770,80	13.820,55	7.429.675	22.097	14.247	4,30%	10,33%	41,01%	48,66%	36,40%	12,26%
1959	12.224,64	11.771,60	14.807,86	10.933,62	12.012,63	14.378,68	7.462.823	19.089	15.607	0,80%	9,05%	41,64%	49,31%	36,80%	12,51%
1960	13.147,62	12.725,81	15.551,63	11.948,25	12.954,29	15.186,61	7.497.967	26.143	15.138	4,10%	9,30%	41,73%	48,96%	36,48%	12,49%
1961	14.347,71	13.923,60	16.707,89	13.157,17	14.162,49	16.519,54	7.542.028	29.619	15.019	2,20%	9,21%	41,50%	49,29%	36,64%	12,64%
1962	15.985,23	15.509,80	18.572,27	14.206,13	15.715,41	17.806,95	7.581.148	25.084	14.928	4,80%	8,69%	41,98%	49,33%	36,05%	13,28%
1963	17.348,06	16.876,49	19.753,66	14.627,55	16.956,16	18.921,16	7.627.507	26.950	15.340	3,00%	7,55%	41,79%	50,65%	36,55%	14,10%
1964	18.741,28	18.289,18	20.963,14	16.945,80	18.493,09	21.020,84	7.695.200	38.334	15.705	3,10%	7,78%	41,93%	50,30%	36,27%	14,03%
1965	20.542,32	20.008,84	23.091,78	18.813,38	20.312,32	23.147,22	7.772.506	49.586	15.977	5,20%	7,38%	41,68%	50,94%	36,50%	14,44%
1966	22.590,42	21.916,78	25.661,51	19.687,00	22.221,83	24.897,44	7.843.088	46.970	19.730	6,60%	6,59%	40,62%	52,78%	37,26%	15,52%
1967	24.729,11	23.988,24	27.830,52	21.228,74	24.293,79	27.346,69	7.892.774	29.983	19.979	4,00%	6,18%	39,64%	54,18%	37,77%	16,41%
1968	26.209,92	25.468,00	29.093,28	21.397,81	25.628,97	28.835,12	7.931.193	35.978	23.162	2,00%	5,31%	38,86%	55,82%	38,51%	17,31%
1969	27.550,07	26.933,04	29.815,42	22.422,27	26.961,79	30.622,91	8.004.270	64.503	20.360	2,70%	4,81%	39,25%	55,94%	38,28%	17,67%
1970	29.827,84	29.310,02	31.601,94	25.726,55	29.387,73	33.229,52	8.081.229	77.326	28.653	6,90%	4,82%	39,30%	55,88%	37,52%	18,37%

	\bar{w}	\overline{wp}	\overline{we}	\overline{wau}	\bar{v}	nft	población	inmigr	emigr	tvIPC	VAB sect 1º	VAB sect 2º	VAB sect 3º	VAB sect 3º priv	VAB sect 3º públ
1971	32.525,85	32.065,16	33.980,76	30.187,22	32.285,00	36.247,21	8.115.165	42.615	39.560	7,40%	5,09%	37,83%	57,07%	37,81%	19,26%
1972	35.205,59	34.900,44	36.118,47	31.767,67	34.869,10	38.644,49	8.129.129	23.894	41.579	6,00%	4,46%	37,33%	58,21%	38,20%	20,01%
1973	37.323,47	37.039,01	38.152,00	35.546,84	37.155,72	42.616,33	8.144.428	29.443	40.342	6,70%	4,24%	37,93%	57,83%	38,17%	19,66%
1974	42.527,20	42.925,35	41.433,68	47.579,65	42.989,02	49.776,13	8.176.691	37.430	28.352	9,90%	5,14%	38,77%	56,09%	36,91%	19,18%
1975	49.743,30	50.354,68	48.122,26	54.706,03	50.176,22	56.871,48	8.208.442	44.133	27.249	9,80%	4,96%	38,28%	56,76%	36,80%	19,97%
1976	58.527,44	60.035,93	54.739,38	63.521,18	58.952,67	63.572,36	8.236.179	45.492	25.522	10,40%	4,96%	36,79%	58,25%	37,24%	21,00%
1977	65.749,88	66.643,54	63.632,47	64.579,03	65.651,81	68.203,74	8.267.116	44.005	21.078	11,30%	4,50%	34,33%	61,17%	37,73%	23,44%
1978	72.861,15	74.026,10	70.275,51	69.231,15	72.553,38	74.772,94	8.284.437	36.187	22.168	10,10%	4,04%	32,80%	63,16%	38,67%	24,49%
1979	78.985,68	80.314,70	76.164,69	73.356,16	78.511,33	83.610,57	8.303.010	37.025	23.467	7,20%	3,58%	33,01%	63,41%	38,77%	24,63%
1980	87.565,30	88.928,13	84.777,26	82.844,52	87.170,07	93.190,58	8.317.937	39.426	29.839	13,60%	3,65%	32,51%	63,84%	38,62%	25,22%
1981	95.451,26	98.007,62	90.415,32	93.024,92	95.250,71	101.302,22	8.323.033	32.272	29.440	12,10%	3,72%	31,08%	65,21%	39,83%	25,38%
1982	101.817,83	104.216,08	97.220,49	102.423,48	101.869,34	112.084,41	8.327.484	30.381	28.381	8,50%	3,71%	31,01%	65,28%	40,23%	25,06%
1983	110.106,61	113.269,58	104.144,65	114.798,61	110.496,76	125.002,02	8.330.573	27.495	25.269	8,90%	3,76%	31,28%	64,96%	40,53%	24,43%
1984	120.102,74	125.717,51	109.772,60	127.855,34	120.728,53	139.181,16	8.342.621	31.486	22.825	8,00%	3,71%	32,25%	64,04%	40,32%	23,72%
1985	129.614,16	137.099,68	115.796,81	134.832,07	130.026,37	148.140,15	8.358.139	33.127	22.036	7,40%	3,60%	32,31%	64,08%	40,59%	23,49%
1986	140.237,08	147.686,41	126.269,65	145.920,05	140.685,08	162.884,95	8.381.515	39.487	24.495	4,20%	3,43%	32,11%	64,46%	41,33%	23,13%
1987	151.614,75	161.165,31	133.331,17	162.929,77	152.486,68	175.329,31	8.414.083	42.666	20.673	4,20%	3,25%	32,05%	64,70%	42,24%	22,46%
1988	163.624,31	175.097,52	141.496,71	177.122,17	164.644,65	188.832,59	8.458.888	51.092	21.461	5,80%	3,10%	31,91%	64,99%	42,94%	22,05%
1989	180.724,84	194.339,29	154.664,19	201.964,73	182.332,08	205.788,44	8.527.036	65.866	21.484	6,40%	3,08%	32,13%	64,79%	42,63%	22,15%
1990	202.028,27	214.782,50	177.782,26	214.131,09	202.931,47	223.371,56	8.590.630	60.048	25.196	10,50%	2,81%	30,99%	66,20%	42,80%	23,41%
1991	217.034,47	230.335,99	192.223,62	208.201,26	216.366,81	238.098,78	8.644.119	49.731	24.745	9,30%	2,38%	29,68%	67,93%	44,21%	23,72%
1992	226.159,88	238.671,93	203.430,49	207.391,43	224.649,08	254.010,17	8.692.013	45.348	25.726	2,30%	2,25%	28,81%	68,94%	45,10%	23,83%
1993	234.021,16	248.084,33	209.443,52	201.677,44	231.187,72	268.520,88	8.745.109	61.872	29.874	4,70%	2,04%	27,75%	70,21%	46,60%	23,61%
1994	246.045,30	261.120,87	218.766,26	217.346,49	243.497,02	290.473,76	8.816.381	83.598	32.661	2,20%	2,14%	29,00%	68,85%	46,33%	22,53%
1995	252.890,35	267.349,70	225.438,61	239.978,05	251.753,41	312.147,30	8.837.496	45.887	33.984	2,50%	2,19%	30,43%	67,38%	46,18%	21,20%
1996	269.832,83	284.847,98	240.850,15	248.421,34	267.988,64	324.589,45	8.844.499	39.895	33.884	0,50%	1,98%	29,75%	68,27%	46,68%	21,59%
1997	281.387,68	297.899,02	249.328,54	264.971,59	279.993,37	342.703,89	8.847.625	44.818	38.543	0,50%	1,94%	29,83%	68,23%	47,08%	21,15%
1998	287.983,63	305.864,30	252.203,50	270.148,16	286.506,00	350.414,88	8.854.322	49.391	38.518	-0,20%	1,83%	30,21%	67,96%	47,37%	20,59%
1999	292.416,90	309.870,47	257.056,13	266.633,95	290.289,76	358.707,01	8.861.426	49.839	35.705	0,50%	1,73%	29,91%	68,36%	48,01%	20,35%
2000	311.083,43	328.083,91	275.076,62	286.414,49	309.147,77	373.080,48	8.882.792	58.659	34.091	1,00%	1,55%	29,57%	68,88%	48,49%	20,39%